وهم الإنجاز

كيف يتحرك العامة وماذا يحفزهم

أحمد حسن مشرف

مؤلف كتاب ثورة الفن



أحمد حسن مشرف، ١٤٣٩هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

مشرف، أحمد حسن

وهم الإنجاز: كيف يتحرك العامة وماذا يحفزهم. / أحمد حسن مشرف - جدة، ١٤٣٩هـ

ردمك: ٩٧٨٦٠٣٠٢٧٠٦٥١

١- الثقة بالنفس أ. العنوان

ديوي ١٥٨,١ رقم الإيداع: ٦٧٧٦/ ١٤٣٩

مراجعة وتدقيق: هند الشهري

تصميم الغلاف: روضة فلاته

صورة الكاتب: عبدالرحمن الكاف

طباعة: *53dots.com*



وهم الإنجاز

كيف يتحرك العامة وماذا يحفزهم

أحمد حسن مُشرِف



أحمد حسن مشرف

كاتب سعودي ومدون شبه يومي في مدونته : *amoshrif.com*

صدر له : «ثورة الفن : كيف يعمل الفنان وكيف يعمل الآخرون»

و«مدوان : عن العمل والفن وسيكلوجيا الإنسان» .

شريك في بعض المشاريع الصغيرة ، يسكن في جدة .

مؤسس شركة «توثيق» ، والمتخصّصة بتوثيق الخبرات والتجارب .

[تَوْثِيق]

TAWTHEEQ

للتواصل مع الشركة :

info@tawtheeq.me

للتواصل مع الكاتب :

@Amoshrif

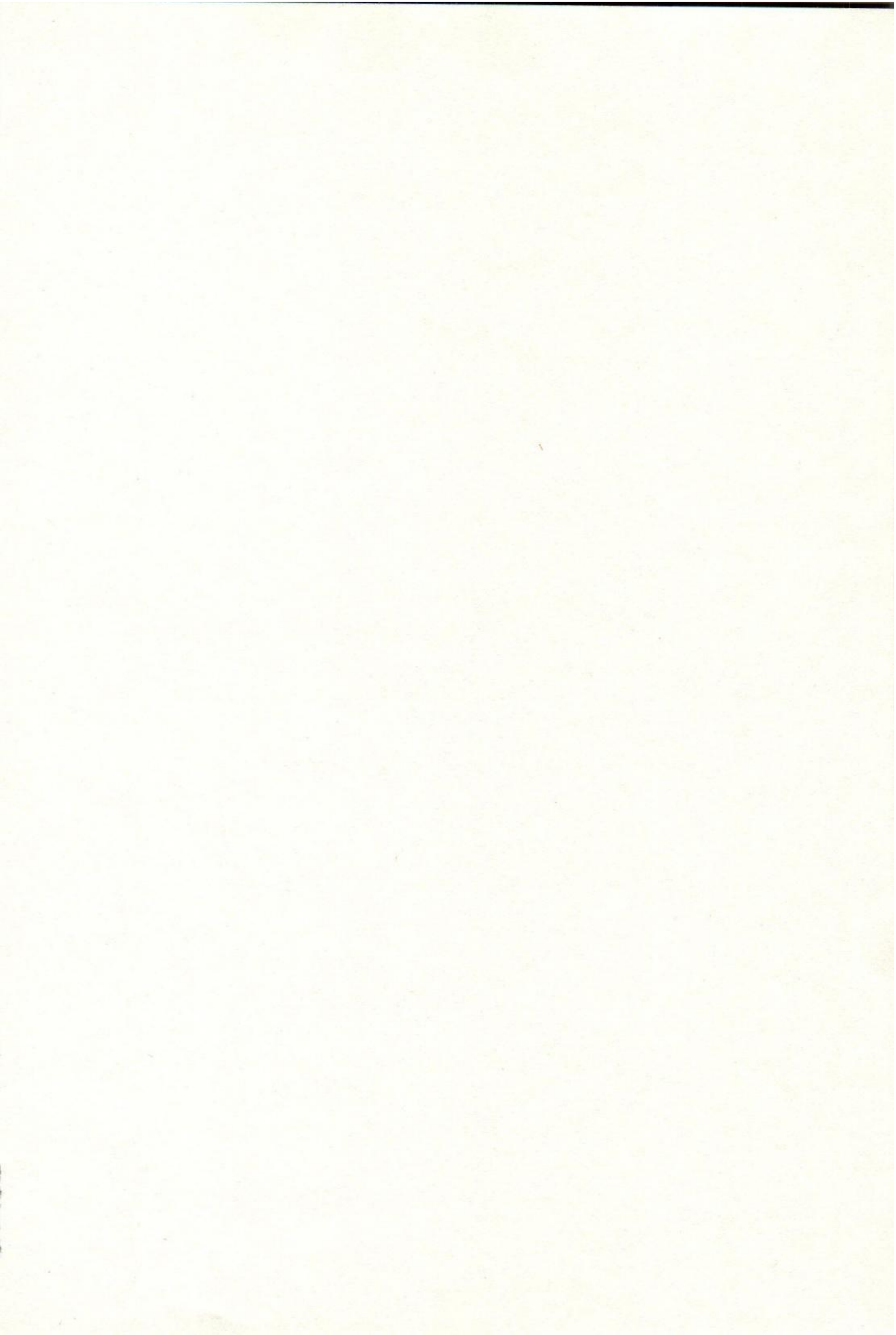


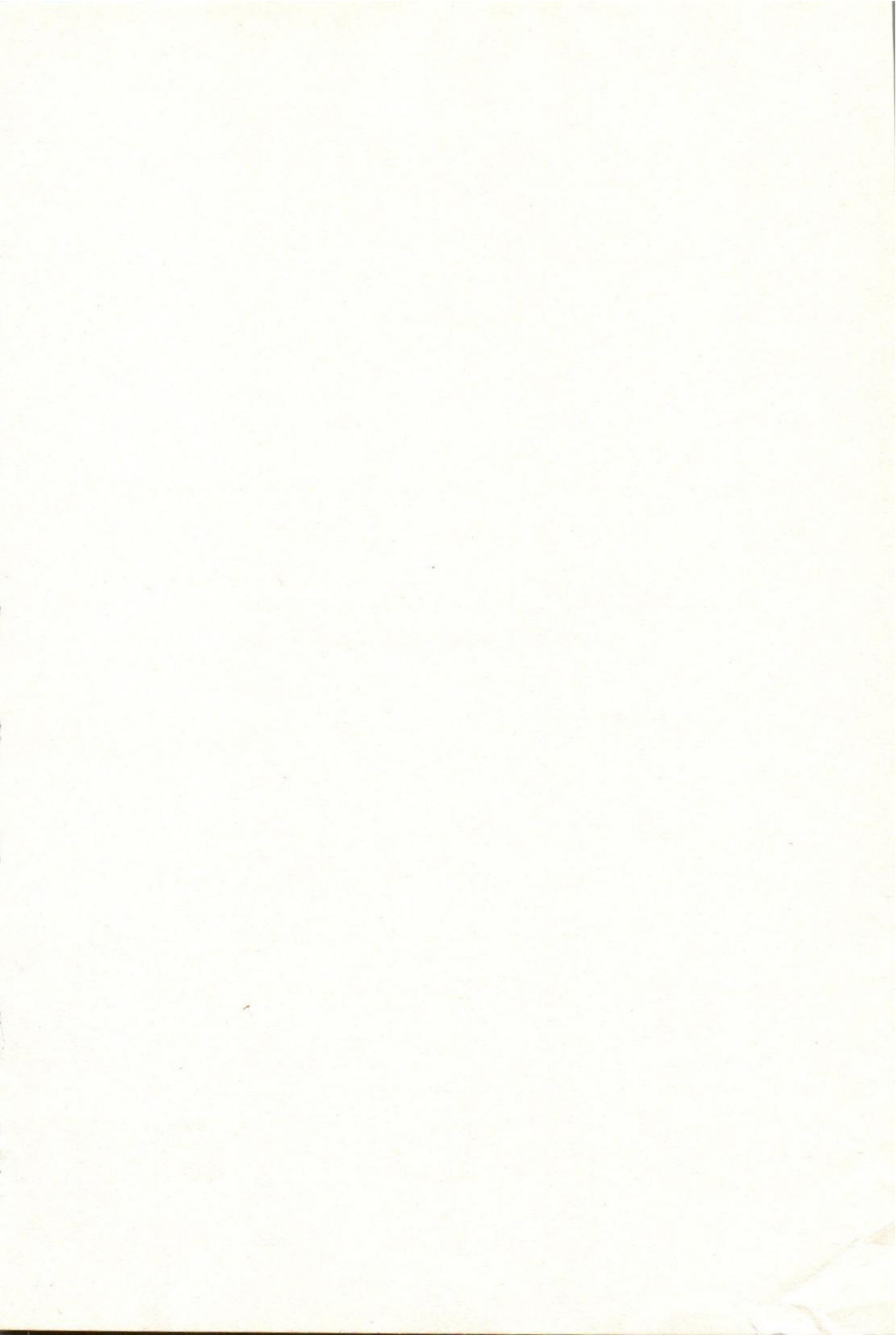
إهداء ...

أرنا مشرف
كل الجمال مَنك وكل الحب لكِ

هيثم الرحبي
المكسب فيك، والإنجاز الحقيقي كان معرفتك يا صديقي

عبدالله كُتبي
علقت وكتبت واهتميت، وكأن الاهتمام قضيتك في الحياة



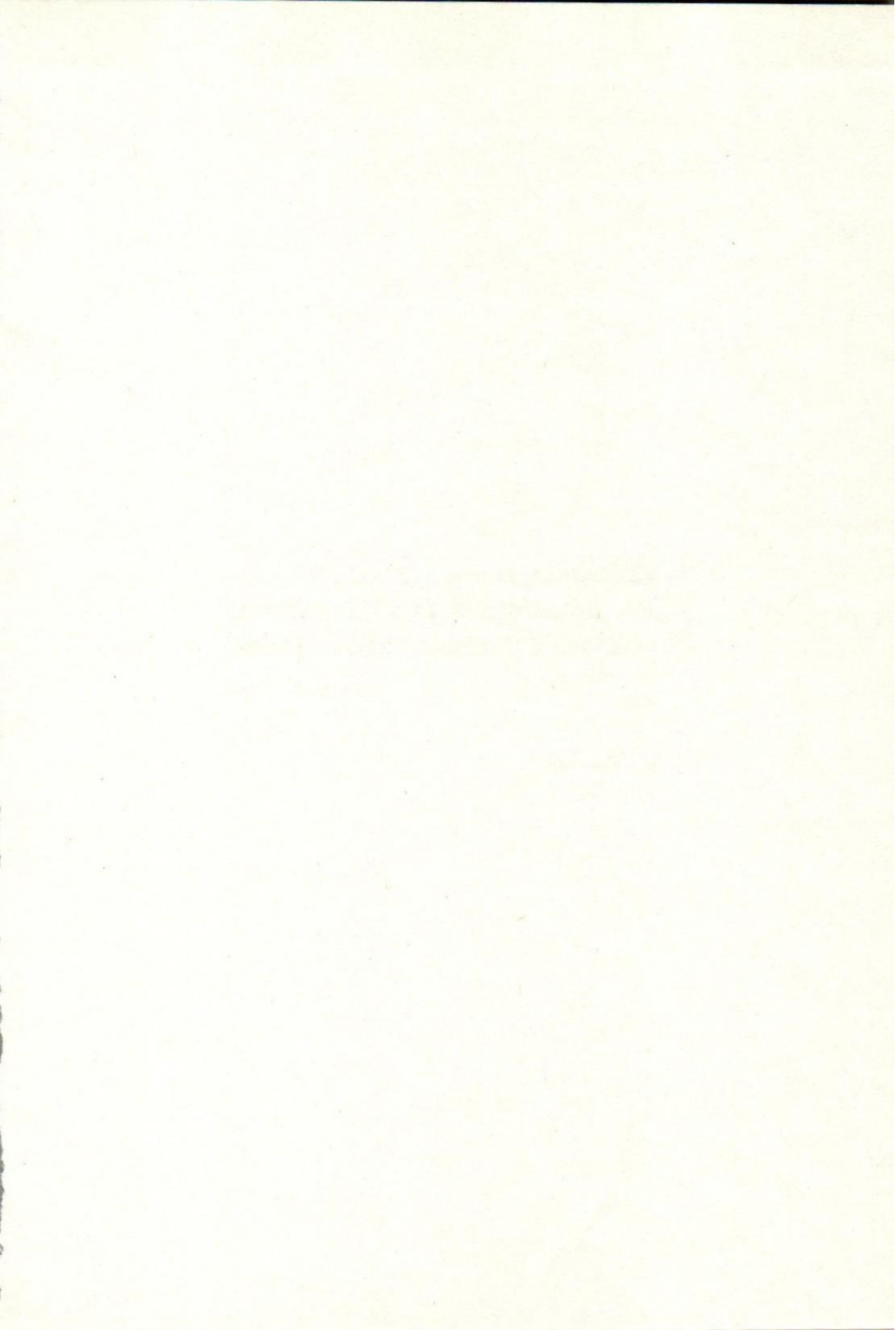


«كلما وجدت نفسك على طريق الأغلبية، فقد حان الوقت للتوقف وعكس الاتجاه»

- مارك توين

«العامة لا يتعطشون أبداً لمعرفة الحقيقة، ولا يلتفتون للحقائق التي لا تُناسب ذوقهم. يفضلون تعظيم الخطأ؛ إن كان الخطأ أكثر إغراءً لهم»

- جوستاف لوبون





المحتوى

مقدمة

طبيعة الإنسان تقوده لرغبة تحقيق أكبر قدر من المكاسب دون القيام بمجهود كبير. ابتداءً من إيقاف السيارة في موقف غير مناسب في محاولة لكسب المزيد من الوقت، وانتهاءً بخسارات فاجعة في سوق الأسهم بعد محاولة للربح السريع دون عمل.

نحن الكُتّاب المبتدئين مثلاً، نعشق غالبًا الكُتب التي أتممنا كتابتها، ونتخيل كثيراً أشكالنا برفقتها قبل انتهاءها. وفي نفس الوقت نستصعب فكرة الجلوس كل يوم لساعات طويلة كي نكتب.

تحب الرسامة «ما تم رسمه» وتعيش بقية الأيام بصعوبة مع نفسها لإقناعها كل لحظة بأنها يجب أن تقوم لترسم الآن.

ومع كل تلك المواقف، يظل إحساس الإنجاز في حياتنا رائع!

وأقول هنا «الإحساس» وليس الإنجاز نفسه، فالإنجاز موضوع آخر سنتطرق له بتفصيل أكبر.

من منّا لا يرغب أن يكون منجزًا في حياته؟

بالتأكيد لا يوجد شخص أمسك هذا الكتاب وقرأ هذه الجملة الآن

وهو لا يريد إنجاز شيء ما على الأقل في حياته!

لكن السؤال الأهم: هل فعلاً ينشغل معظمنا في الإنجاز، أم في محاولة الوصول لإحساس الإنجاز؟

أسميت إحساس الإنجاز «وهم الإنجاز»، وأسميت الإنجاز «العمل الحقيقي».

الكثير من أحاسيس الإنجاز تنتشر بين العامة، دون إنجازات قد تكون حقيقية مستمرة تغير شيئًا حقيقي ملموس. يتحرك الأغلبية من أجل الإحساس وليس من أجل العمل، والمشكلة تتشكل عندما نخلط بين العمل وبين الإحساس بأننا عملنا.

كل يوم كانت تدور في رأسي تساؤلات حول هذا المفهوم، حتى خرجت بشكل رضيت به -إلى حد ما- في هذا الكتاب. والذي أحاول من خلاله استعراض الفرق بين وهمَ الإنجاز والعمل الحقيقي لدى العقل الجمعي أو ما يُسمى «العامة من الناس».

أرجو ألا يفهم القارئ العزيز من كلامي أنني نصبت نفسي ضمن خانة المنجزين، كل ما في الأمر أنني حاولت استعراض هذه الفكرة لأكتبها موجهًا الكلام لنفسي قبل الآخرين، فإن كنت بالفعل أحد المنجزين الحقيقيين، لشعر معظم أطياف المجتمع بوجودي، وتغير كل من حولي دون استثناء لأشخاص أفضل.

على كل حال، هذا الكتاب عبارة عن محاولة لجلب الفكرة على الطاولة، وأتمنى أن تأتي أُكُلها.

الأمر الآخر، كيف يتحرك الأغلبية؟:

هناك مجموعة اعتبارات تقود الفرد لأي تفاعل خلال يومه وحياته.

تشعر مشهورة «السناب شات» مثلاً بإحساس رائع عندما يتفاعل معها متابعيها، وربما تتوقف بعد بضعة محاولات من الظهور إن لم يعطيها أحد وجه (كما نقول بالعامية). وفي المقابل تتحرك مشاعر المتابع كلما خصص وقتًا لمتابعة تلك المشهورة، فهو يملك فرصة لم تكن موجودة قبل سنوات، لمشاهدة فتاة جميلة من بيئته تظهر له كل يوم، إضافةً إلى معلومة يكتسبها (على الطائر) منها، مع اقتراحات عديدة لمطاعم وأماكن جديدة. أو ربما يكتفي المتابع فقط بالترفيه عن نفسه عوضًا عن الإلتزام بمشاهدة فيلم ما أو مسلسل على التلفزيون، أو عن استثمار الوقت بقراءة كتاب ما.

العالم يتغير، وقنوات الترفيه تتطور.

وما يجعل المشهورة تستمر، هو تفاعل الآخرين (أو العامة) معها. ومهما زاد التفاعل، لا نستطيع أن نطلق على ظهورها المستمر (في سناب شات مثلاً) إنجازاً حقيقيًا يضيف قيمة للمجتمع. كل ما في الأمر أنها تظهر باستمرار، تُصبِّح وتُمسّي على متابعيها وتشاركهم ما تفعله خلال يومها.

وإن قررنا أن نضع الأمور في نصابها الصحيح، سنجد العديد من الشخصيات التي ظهرت فجأة وانتشرت في الإعلام تختفي بعدها بهدوء دون أن يفتقدها أحد. وأحيانًا يحدث العكس، عندما يظهر أحد مشاهير التواصل الاجتماعي ويصنع تغييراً اجتماعيًا ما في محيطه.

وعندها فقط يمكن أن نسمي ما قام به عملاً حقيقي.

رواية الحرب والسلام للكاتب الروسي ليو تولستوي عمل حقيقي، ظل موجوداً حتى بعد وفاته لأكثر من مئة عام.

تأسيس الشركات الكُبرى عمل حقيقي.

اللوحات التي رُسمت -حتى وإن لم تعرض في أحد المعارض- يمكن تسميتها عمل حقيقي.

المرحوم -رجل الخير- عبدالرحمن السميط أنجز عمل حقيقي.

كتابة مقالة ما.. عمل حقيقي.

إخراج فيلم ما.. عمل حقيقي.

السعي خلف خدمة حوائج الناس.. عمل حقيقي.

والاستمرار في محاولة تعلم شيء جديد.. عمل حقيقي.

*****

هذا الكتاب عبارة عن بحث، إضافةً إلى آراء شخصية نبعت من تساؤلات في نفسي، والتي ابتدأت وتشكلت وتطورت وكُتبت، كانت كلها تدور حول النقاط التالية:

1. لماذا ندمن تصوير أنفسنا على قنوات التواصل الاجتماعي، وكيف يؤثر هذا الأمر على حياتنا؟

2. لماذا نهتم برأي الآخرين تجاهنا أكثر من رأينا؟

3. لماذا نسعى بكل الطرق للحصول على المكانة الاجتماعية

المرموقة، ونسعى لشراء الأشياء الأعلى من قدراتنا المادية؟

4. لماذا نرسل الكثير من الرسائل الوعظية في مختلف قنوات التواصل الاجتماعي؟

5. ما هو الفرق بين العمل الحقيقي وما نعتقد أنه عمل حقيقي؟

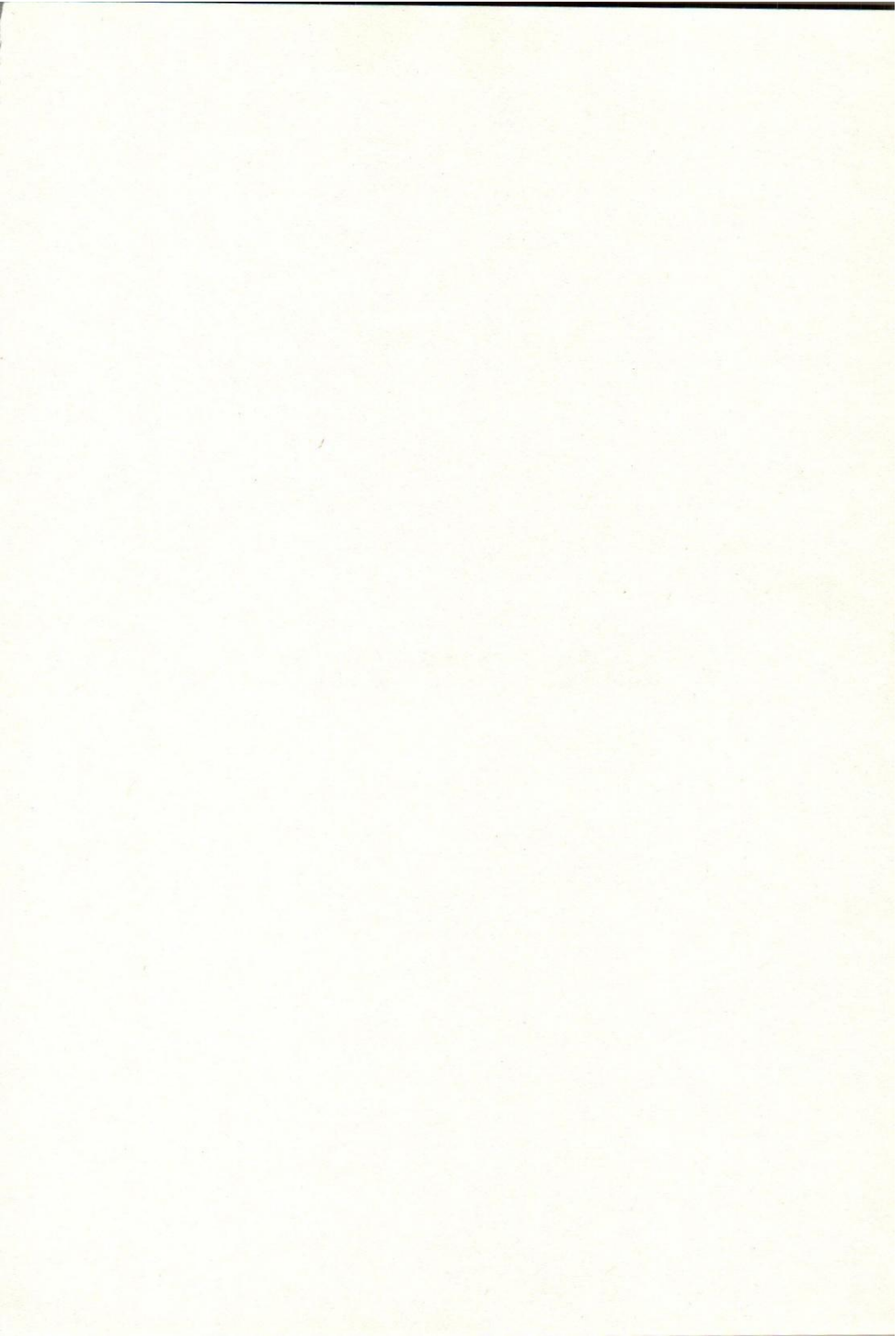
6. ماذا يعني أن نترك أثراً؟ ولماذا يجب أن نهتم بترك الأثر؟

تُمثل الجزئين الأولى في الكتاب تفاصيل قضيتي، وتمثل الجزئين الأخيرة الحلول المعالجة لها.

قراءة ممتعة..

أحمد

الجزء الأول | المكانة



السعادة الفورية

هي : «الرغبة في تجربة المتعة أو الإشباع النفسي ، دون تأخير أو تأجيل . أو بمعنى ؛ أنك عندما تريد أن تشعر بإحساس المتعة ، تريده الآن وفورًا»[1] .

السعادة الفورية هي المحرك بما نسبته تسعين بالمئة من تصرفاتنا اليومية بشكل غير واعي ، ولا يحسب الفرد فينا بالضرورة التبعات القادمة أو تأثيرها على الآخرين بدقة كَبيرة . وهذا ما يجعل الكثيرين منّا -وأنا أولهم- لا ننتبه مثلاً لأضرار بعض عاداتنا اليومية كتناول السكر بكميات كبيرة وعدم ممارسة الرياضة بانتظام ، ناهيك عند عدم استيعاب خطورة قلة النوم ، والاستمرار في تضييع أوقات الصباح الباكر في أمور غير مهمة ، وطبعًا قضاء الكثير من الوقت على شاشة الهاتف الجوال أو التلفاز بقية اليوم .

وتجد أيضًا أن الوقت الضائع على قنوات التواصل الاجتماعي في متابعة شؤون الآخرين لا يُحسب في كثير من الحالات كتضييع وقت ؛ بل يكاد يصبح المصدر الرئيسي للترفيه . إلا أن المعضلة تتشكل عندما يزداد التفاعل عند الشخص مع الآخرين عن الحد الطبيعي ، أو تفاعل

الآخرين معه هناك في التواصل الاجتماعي، ليجد الإنسان نفسه قد استنزف مخزونًا كبير من الوقت والجهد الذهني في أمور ربما لا تخدم أهدافه بعيدة المدى.

حضرت اجتماع نادي قراءة مع مجموعة من الشباب دون العشرين لمناقشة كتاب ما، ختمت ذلك الاجتماع بسؤال (كان الهدف منه محاولتي تشجيعهم على صرف المزيد من الوقت في قراءة الكُتب نهاية كل أسبوع)، وكان السؤال:

«كيف تقضي معظم وقتك نهاية الأسبوع؟»

وقد أجاب أكثرهم وعيًا:

«على الهاتف؛ معظم اليوم على الهاتف!» وأضاف «لا يوجد شيء نفعله أكثر تسلية وسهولة من صرف الكثير من الوقت على قنوات التواصل الاجتماعي ومشاهدة اليوتيوب. وإن قررنا الخروج كلا اليومين في نهاية الأسبوع، سيتطلب ذلك إذنًا من الأهالي إضافةً إلى المزيد من المصاريف التي ليس لها داعي!».

في الحقيقة، ما قاله الشاب ينطبق بشكل أو بآخر حتى على الفئة العمرية الأكبر منه. فتظل الوسيلة الفعلية الأسهل والأرخص لمكافحة الملل هي المزيد من الوقت على قنوات التواصل الاجتماعي، حتى إن اكتفى المتصفح بمشاهدة ما يفعله الآخرين في حياتهم فقط.

السعادة الفورية بعد الاكتئاب:

تشعر بالملل أو الضيق؟ ... لا بأس! ... صور نفسك وانشر

صورتك وأنت مبتسم، وأخبر الآخرين أنك بخير. وإن زادت نسبة الاكتئاب قليلاً، أخبرهم مع صورة غير مبتسمة أنك تشعر بالملل أو بالضيق، وما هي إلا لحظات قليلة حتى يعلق أحدهم أو يتفاعل معك وسرعان ما يختفي جزءٌ من الضيق.

لاحظ هنا أنني تحدثت عن حالة معينة ومؤقتة، وهي الضيق!

وتحدثت بعدها عن إيهام نفسك بأنك بخير! ولم أتناول أبدًا مسبب الضيق الحقيقي للحالة. مثل هذه المشاركة تجلب حالة إدمانية معروفة من خلال ارتفاع نسبة هرمون السعادة «الدوپامين»، والذي يتولد ويزداد بشكل غير طبيعي مع أنواع مختلفة من المخدرات التي تسبب الإدمان، أحدها طبعًا تفاعل قنوات التواصل الاجتماعي!

أصبحت قنوات التواصل الاجتماعي تعمل عمل المُسكن والمهدئ في حياتنا، فإن كانت هي بالفعل المصدر الأسهل للترفيه، إلا أنها كذلك المصدر الأسهل لمعالجة الضيق والإكتئاب معالجة سطحية، وأخشى أنها أيضًا الحافز الأكبر لإيهام النفس بإنجازات يومية ليست بالفعل إنجازات، إنما احاسيس إنجاز.

ويعي القارئ الكريم أن سُنّة الكون تخبرنا أن ما يأتي سريعًا، يذهب بسرعة، وقد تشمل هذه السُنة علاجات التواصل الاجتماعي الموضعية وتترك أساس المشكلة والمُسبب لها. تمامًا كالمريض الذي يتناول الكثير من المسكنات والمُهدئات ويترك العلاج الحقيقي لمرضه، ويظل مع ذلك، يمتلك الخيار بصرف الجهد والمال على المسكنات عوضًا عن صرفها على طُرق علاجية فعّالة.

وفي هذا الإطار نسأل سؤالاً بديهي مباشر: هل لو قارنّا حجم الوقت المتفرق والمستهلك على التواصل الاجتماعي خلال الأسبوع الماضي، مع عدد الساعات التي كانت يجب أن تُستثمر في تحقيق أي هدف طويل المدى (كتابة رواية أو العمل على مشروع مؤجل أو قراءة كتب مركونة على الرف منذ سنة) يمكن لنا اكتشاف الفرق الشاسع بينهم؟ . . بشكل بديهي: نعم!

لكن السؤال الآخر: لماذا إذاً إن استطعنا الإجابة على هذا التساؤل، فإننا لا نستطيع التوجه إلى الحل وتنفيذه؟ ببساطة، لأن الحل لا يتضمن الإحساس بالسعادة فورية وتظل المشاريع طويلة الأمد تتطلب الوقت والجهد، ويعيبها عدم ضمان أو ظهور نتائجها على المدى القصير.

قد نكتشف في منتصف الطريق أن الكتاب الذي نقرأه ممل جداً أو نجد أننا ضعنا قليلاً وسط المشروع الذي نعمل عليه، وبالتالي يتوجه عقلنا إلى تعويض هذا الوقت والمجهود بالإنشغال بأمور سريعة المردود بشكل إيجابي على النفس. فليس هناك أجمل من وجبة فاخرة مليئة بالنشويات وسط زحام المشروع، أو جذب تعليق من صورة نبعثها على قنوات التواصل الاجتماعي في انتظار شخص ما يعلق أو يمدحنا عليها. والتحدي الأكبر هنا يكون في عدم الاستسلام لمثل هذه المشاعر، ومقاومة رغبة الانغماس فيها لوقت طويل وترك ما بدأنا به من عمل حقيقي (متعوب عليه).

قراءة كتاب متوسط الحجم قد يستغرق العديد من الأيام، وكتابة رواية أو العمل على خطة مشروع أو رسم لوحة ما، قد تستغرق عدة أشهر حتى تخرج إلى الجمهور، وبعدها ربما . . وأقول ربما، سيأتينا

بعض الإطراء؛ مع إحساس بإنجاز عمل حقيقي، والذي لا يكفي كوجبة مُرضية لنا في كثير من الحالات دون وجود الإطراءات المستمرة كمقبلات لها.

أما نشر صورة أو صورتين سيلفي، أو صورة بصحبة كتاب، أو أخرى بوضعية (صورني وأنا غير منتبه) على قنوات التواصل سرعان ما تأتي بالمردود الإيجابي ومديح الآخرين وتفاعلهم. ففي نفس الشهر الذي يحتاج منّا العمل على مشروع مهم ونحن غير ظاهرين للعلن، يمكننا إرسال ثلاثين صورة بشكل يومي لنحصل من خلالها على مردودات نفسية رائعة من قِبل الآخرين، وهنا تتطور حالة الإدمان على هذه الأحاسيس.

والسؤال، هل يمكن للإنسان العادي تحمل هذا الوقت المستنزف في العمل الحقيقي -غير مضمون النتائج- مقابل وجود مصدر للحصول على إشباعات نفسية صغيرة ومتواصلة من خلال قنوات التواصل الاجتماعي أو من خلال إخبار الآخرين بأي أمر غير مهم؟

كيف نستطيع أن نُقنع مثلاً أحد الشباب المعروفين في تويتر، أو إحدى مشهورات السناب شات كثيرة الظهور والتحدث إلى متابعينها معظم اليوم، أنها لكي تنجز عملاً حقيقي (قد يدوم في الساحة لفترة طويلة بعد الانتهاء منه) ويساهم بالتأثير على الآخرين، أنها يجب أن تخصص جزءاً كبير من يومها تتنازل فيه عن مجموعة كبيرة من الإرضاءات الفورية المُحصلة من خلال المتابعين، من أجل الانشغال في عمل حقيقي ربما ينجح وربما يفشل وربما يكون ذو قيمة؟!

*****

لماذا نبتسم في صور قنوات التواصل الاجتماعي؟:

. . . لأننا أمام الكاميرا لحظتها، ولسنا أمام الواقع!

أذكر جيدًا بعض اللحظات التي التقطت فيها صور بابتسامة كبيرة مع آخرين، لتنتهي تلك الأجزاء من الثانية مع الصورة وأكمل بقية حياتي بتحدياتها وإيجابياتها. تبقى تلك الصورة في أحد حساباتي في قنوات التواصل الاجتماعي لشهور وسنوات . . . تتكرر مثل هذه الصور، ليأتي أحدهم ويرى كم الصور الكبير، وربما يحسدني على تلك الأجزاء من الثانية المبتسمة أمامه، وليس على الواقع.

أعلم عندما أنظر إلى صورة إحدى الآنسات في قنوات التواصل وهي في وسط «لمة» كبيرة بين مبتسمين، أن لديها مشاكل أكبر من عدد اللمة، بل أنني دائمًا ما أحاول أن أُحلل ما تريد الوصول إليه من خلال نشر هذه الصور (غير الحقيقية) لتُريها للعالم، وأتساءل؛ هل هو هروب؟ أم انتظار للتعليقات الإيجابية لتكون المتنفس؟

صورنا المبتسمة لا تعكس الواقع . . . صحيح! . . . لكنها مورد مهم للدوپامين، والغذاء الأسهل للأنا. خصوصًا إن كان نشرها هيستيريًا وكل يوم. هل يجب علينا ألا نبتسم أمام الكاميرا؟

بالتأكيد لا!

لكن دعنا نحاول دومًا أن نبتسم على أرض الواقع أكثر من الصور.

*****

السعادة الفورية والتطور الإنساني:

«بصفة عامة، نحن نريد الأشياء الآن بدلاً من وقت لاحق. هناك عدم تحقق للراحة النفسية مع إنكار على الذات (عندما لا نحصل على الأشياء فورًا). ومن منظور تطوري، فإن غريزتنا هي الاستيلاء على المكافأة التي في متناول اليد عوضًا عن المكافئات البعيدة. وفي الحقيقة، مقاومة هذه الغريزة أمر صعب!» يعلق الدكتور هيشمت في إحدى منشوراته عن مفهوم «الإرضاء الفوري»، ويضيف: «وقد ساهم التطور (الجيني والبيئي) بإعطاء البشر والحيوانات الأخرى رغبة قوية بالتركيز على الحصول على مكافآت فورية. ففي البيئات البشرية (حياة الإنسان البدائي) مثلاً، كان توفر الغذاء غير مؤكد خلال اليوم، تمامًا مثل حالة حياة بقية الحيوانات الأخرى.

وبسبب غريزة البشر الفطرية (التي تَربت فينا جيلاً بعد جيل) في البقاء على قيد الحياة ورغبتها بالتكاثر؛ وُلِّد لديهم ميل قوي للاستيلاء على الأشياء والممتلكات الأصغر أو الأضعف منهم (كالاصطياد، واستخدام الأدوات المتوفرة في البيئة) فور ظهورها، وهذا بالضبط ما يُمثل المكافأة الفورية ...»[2].

السعادة أو الإرضاء الفوري في متناول اليد، بالنسبة لنا، أفضل من انتظار الإرضاء النفسي بعد فترات طويلة، وقد يمكن اعتبارها إسقاطًا على الغذاء الذي كان يبحث عنه الإنسان البدائي الذي كان يقول لنفسه

«أريد أن آكل الآن، وأي شيء سأجده سأستولي عليه فوراً» ليقول الإنسان المعاصر «أريد أن أشعر بالفرح والتقدير لنفسي الآن، وأي سلوك سيجلب لي هذا الشعور، سأقوم بفعله فوراً».

ونفهم من هذا الكلام أن المحرك الأكبر لهذا السلوك هو غريزي، أكثر من كونه مجرد عارض أو وليد التطور التكنولوجي (حتى في رغبة الحصول على سعادة فورية بدلاً من الأمور المحسوسة)، إلا أن التكنولوجيا بطبيعة الحال قد عززت وقادت هذا الأمر إلى مستويات ربما يصح القول عنها أنها متطرفة قليلاً. بل أن هذه الغريزة هي المحرك وسبب النجاح الأكبر لجميع قنوات الترفيه على الإنترنت، فكلها إلى حد بعيد تستهدف الإشباع (الإرضاء الفوري) للإنسان، بمختلف الاحتياجات.

ونجد أن حرص الجميع على متابعة قنوات التواصل الاجتماعي ونشر العديد من الصور، ينبُع من مجموعة محركات داخلية، أهمها:

1. مصدر سريع لتنشيط الحالة الذهنية الملولة (الترفيه).

2. مصدر سريع لمحاولة معالجة الضيق (الإكتئاب).

3. مصدر سريع للبحث عن الإطراء السريع (حتى وإن كان إطراءً لإنجاز مزيف) أو لتعزيز «الأنا»، بدلاً من التركيز على المشاكل الحقيقية.

ويعلق الدكتور النفساني «سكوت إم. بيك» (١٩٧٨م) من زاوية أخرى رائعة حول سلوك محاولاتنا لتجنب التحديات الحقيقية في حياتنا بقوله: «الميل إلى تجاهل المشاكل هو مرة أخرى مظهر بسيط من عدم

الرغبة في تأخير الإرضاء الفوري. إن المشاكل التي تواجهنا، مؤلمة. ولكن أن نواجه مشاكلنا مبكراً قبل أن نضطر إلى مواجهتها مع الظروف (بعد أن تتفاقم)، قد تعني أن نتجاهل الأمور اللطيفة أو أقل ألمًا لصالح شيء أكثر ألمًا.»

بمعنى: أن من الأفضل لك أن تختار المعاناة الآن، على أمل الإرضاء في المستقبل بدلاً من اختيار مواصلة الإرضاء الحالي على أمل ألا تكون المعاناة في المستقبل ضرورية. ويقصد في هذا الإسقاط، أننا نميل للتوجه إلى الحصول على الإرضاء الفوري في أمور حياتنا، عوضًا عن التركيز على التحديات الحقيقية التي تستوجب التعامل معها فوراً، لنقوم بتأجيلها إلى وقت لاحق. ويكمل:

«قد يبدو لنا أن رجل المبيعات الذي يتجاهل المشاكل الواضحة له في مهنته، غير ناضج عاطفيًا أو نفسيًا بالنسبة لنا، ولكن أنا أقول أن هذا الرجل الذي نراه هو كل الرجال، وعدم نضجه الظاهر موجود فينا جميعًا. وقد ذكر لي أحد الجينيرالات الكبار في الجيش معلقًا على هذا الأمر: «المشكلة الأكبر في هذا الجيش أو كَما أعتقد أنها في أي منظمة، هي أن معظم المسؤولين يستمرون في الجلوس والنظر إلى المشاكل في أعمالهم بل والتحديق في وجهها مباشرة، ولا يفعلون أي شيء من أجلها، كما لو كانت هذه المشاكل سوف تختفي من تلقاء نفسها إن كانوا يجلسون مستكنين لفترة كافية». هذا الجنرال لا يتحدث عن حالة ضُعف عقلي أو غير طبيعي. كان يتحدث عن جنرالات آخرين وأصحاب مناصب رفيعة. رجال ناضجين في القدرة والثبات ومتدربين على الانضباط.

مثلهم أيضًا الآباء والمدراء التنفيذيين، وعلى الرغم من أنهم عادة ما يكونون غير مستعدين لذلك، لكن يمكن أن تكون مهمتهم في كل شيء معقدة مثل إدارة شركة أو شركاء آخرين. ومثل التنفيذيين في الجيش، فإن معظم الآباء والأمهات سوف ينظرون إلى المشاكل في علاقاتهم مع أطفالهم لشهور أو سنوات قبل أن يتخذوا أي عمل فعّال، هذا إن فعلوها أصلاً.»[3]

ما ذكره «بيك» يتركز على السلوك التلقائي للبشر، بعدم تطرقهم لأساس التحديات والمشاكل التي تواجههم في حياتهم، وليستعينوا بدلاً عنها بالأمور التي تسبب لهم حالة الإرضاء الفوري. ويعتقد «بيك» أن تبني مفهوم الانضباط الحقيقي طويل الأمد تجاه حياتنا وتجاه مسؤولياتنا، هو الذي يجعلنا نتناول مشاكلنا بشكل عقلاني لنحلها بهدوء، بدلاً من التركيز على المسكنات . . .

«الحياة صعبة. هذه حقيقة عظيمة، واحدة من أعظم الحقائق. وبمجرد أن نرى بحق هذه الحقيقة، فإننا نتجاوز صعوبتها. وبمجرد أن نعي أن الحياة صعبة ونقبل بذلك، سوف لن تستمر الحياة صعبة بعد ذلك. بل وبمجرد الاقتناع بهذا الأمر، فإنه لم تعد هناك مسألة مطروحة للنقاش»[4].

ويضيف في موضع آخر: «الاتجاه لتجنب المشاكل والمعاناة العاطفية داخلنا، هي الأساس الحقيقي لجميع الأمراض النفسية البشرية. وبما أن معظمنا يميل إلى التجنب بدرجة أكبر أو أقل، فبالتالي يملك معظمنا بشكل من الأشكال مرضًا عقلي بدرجة متفاوتة، ويفتقر معظمنا إلى الصحة العقلية الكاملة.

بعضنا يذهب إلى مسارات طويلة جدًا (من التجاهل) في الحياة لتجنب المشاكل والمعاناة، بعيدين عن كل ما هو واضح ومعقول من أجل محاولة إيجاد وسائل أسهل للحلول، مع بناء أوهام أكثر تفصيلاً للعيش، وأحيانا نتجه إلى الإقصاء التام للواقع»[5].

عندما تحدث «بيك» عن الانضباط يقصد به شارحًا: «عندما نُعلِّم أنفسنا وأطفالنا الانضباط، نحن نعلمهم وأنفسنا كيف يعانون، وأيضًا كيف يستطيعون أن ينموا في حياتهم.

ما هي هذه الأدوات أو الأساليب في التعامل مع المعاناة، أو التي أدعوها «الانضباط؟». ألخصها في أربعة سلوكيات: تأخير الإشباع، قبول المسؤولية، التفاني من أجل الحقيقة، وتحقيق التوازن.

وكما هو واضح، فإن هذه ليست أدوات معقدة ويتطلب تطبيقها تدريبًا مكثفًا. على العكس من ذلك، فهي أدوات بسيطة وجميع الأطفال تقريبًا بارعون في استخدامها قبل سن العاشرة»[6]. ويضيف: «الواقع أو الحقيقة، يتم تجنبهما عندما يكونوا مؤلمين. يمكننا مراجعة خرائطنا فقط عندما يكون لدينا الانضباط للتغلب على هذا الألم. ولتحقيق هذا الانضباط، يجب أن نكون مُكَرسين تمامًا للحقيقة. وهذا يعني أنه يجب علينا دائمًا أن نحافظ على حقيقة حالتنا كأفضل ما يمكننا تحديده، لكي نشعر أننا أكثر أهمية وأكثر حيوية تجاه مصلحتنا الذاتية عوضً على التركيز فقط على الأمور التي تجلب لنا الراحة ... لا يجب أن نعتبر دائمًا عدم ارتياحنا الشخصي غير هام، بل يجب أن نرحب بهذا الشعور في خدمة البحث عن الحقيقة. الصحة النفسية هي

عملية مستمرة من التفاني من أجل واقعنا بأي ثمن.»[7]

التسويف وقرد السعادة الفورية:

واستكمالاً لقضية السعادة الفورية بشكلها المعاصر، تناول المدون والكاتب المعروف «تيم أوربان» في مدونته[8] وكلمته الشهيرة على مسرح «تيد»[9] مشكلته الأزلية مع التسويف عندما بدأت معاناته معها منذ أيام الجامعة، فقد كان يُطلب منه العمل على مشروع بحثي يحتاج إلى مجهودات طوال أشهر الفصل الجامعي، ليقوده التسويف إلى تأجيل هذا الأمر حتى نهاية الفصل وينجز هذا المشروع الصعب خلال إثنان وسبعون ساعة، بشكل رديء. وأعتقد أن هذه القصة مألوفة لدى الكثيرين!

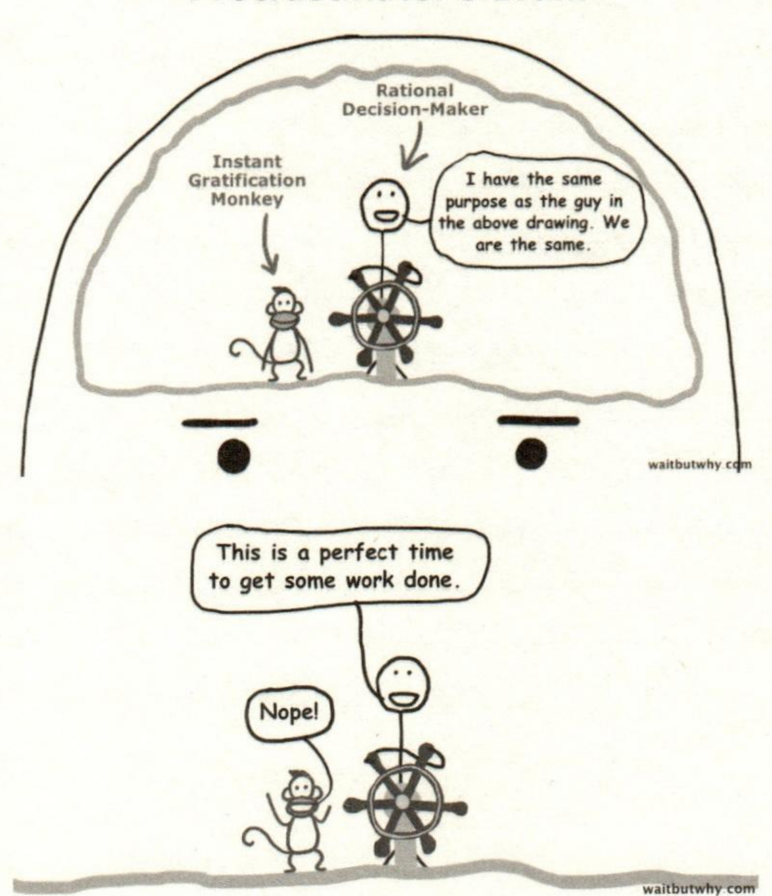
ما حصل مع أوربن، هو انشغاله -على حد قوله- مع شخصية خيالية سماها «قرد السعادة الفورية»، الذي كان يشجعه على تأدية الأعمال التي تجلب السعادة الفورية فقط (تواصل اجتماعي، تصفح ويكيبيديا، الخروج مع الأصدقاء وغيرها من أدوات الإلهاء عن العمل) دون التركيز على الأعمال التي تتطلب مجهودات أكبر ومردودات على المستوى البعيد كالمشروع الجامعي، حتى يأتي ذلك اليوم ويلتقي شخصية جديدة سماها «وحش الفزع» الذي يخبره بأنه حان وقت تسليم المشروع أو الانتهاء من الأهداف التي كان يفترض بها أن تكون بعيدة المدى لتصبح أهدافًا صعبة وقصيرة المدى. ليختفي القرد خوفًا من وحش الفزع، ويبقى هو وحيداً مع هذا الوحش الذي يقوده إلى إنهاء

العمل بسرعة محاولاً إنجاز ما يمكن إنجازه في وقت قصير، دون جودة، أو تعب واضح ذو قيمة في المشروع.

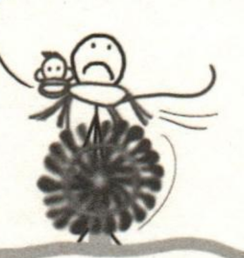
كان إسقاط أوربن في القرد على مفهوم السعادة الفورية غايةً في الذكاء، فالسلوك التقليدي للقرود -إن تخيلناه- لا يركز أبدًا على ما نسميه نحن أهداف بعيدة المدى، فالقرد يأكل ويشرب ويلعب ويبحث طيلة الوقت عن «السعادة الفورية» ولا يأبه ماذا سيحصل له في الغد، وليست له أصلاً أي طموحات إنجازية مستقبلية.

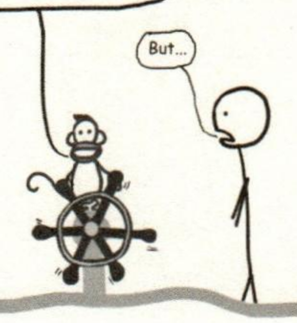
وإن فكرنا بشكل فعلي، سنجد أن الإنسان من المخلوقات القليلة التي كرّمها الله بالقدرة على التفكير لأهداف بعيدة المدى. بل أن الغريزة الرئيسية تتشكل داخل الإنسان في صغره وتتطور (أو تنقص) في البحث عن مكاسب أكبر بعيدة المدى مقابلَ مكاسب حالية سريعة، فقط إن توفرت الخيارات أمامه، مثلما كُنّا نأجل الأكلات اللذيذة للنهاية عندما كُنّا في أعمار معينة في الصغر[1].

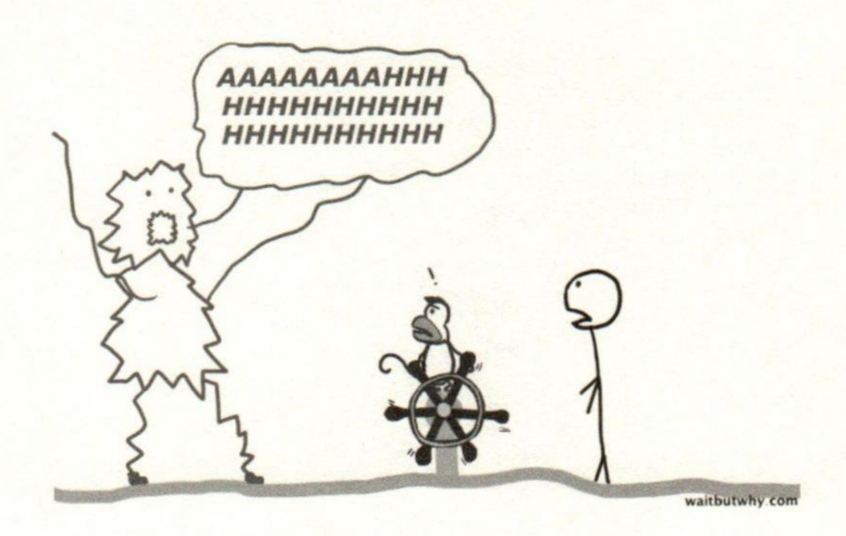
١. ربما يستحق البحث عن حالة الاختلاف الجذري في التفاعل بين الغريزتين: البحث الفوري الذي يكون دافعه استمرار الإنسان لحياته، وتأجيل الإرضاء الفوري الذي يكون دافعه عدم محاولة الانتهاء سريعًا من حالة الفرح التي تصيب الإنسان. ويتشكل الاختلاف هنا عندما تتوفر للإنسان فعليًا كل الخيارات أمامه، سيميل إلى تأجيل الخيارات الأسعد له كما يفعل الأطفال. وهنا يأتي التفريق بين مفهومي «الحاجة والرغبة».

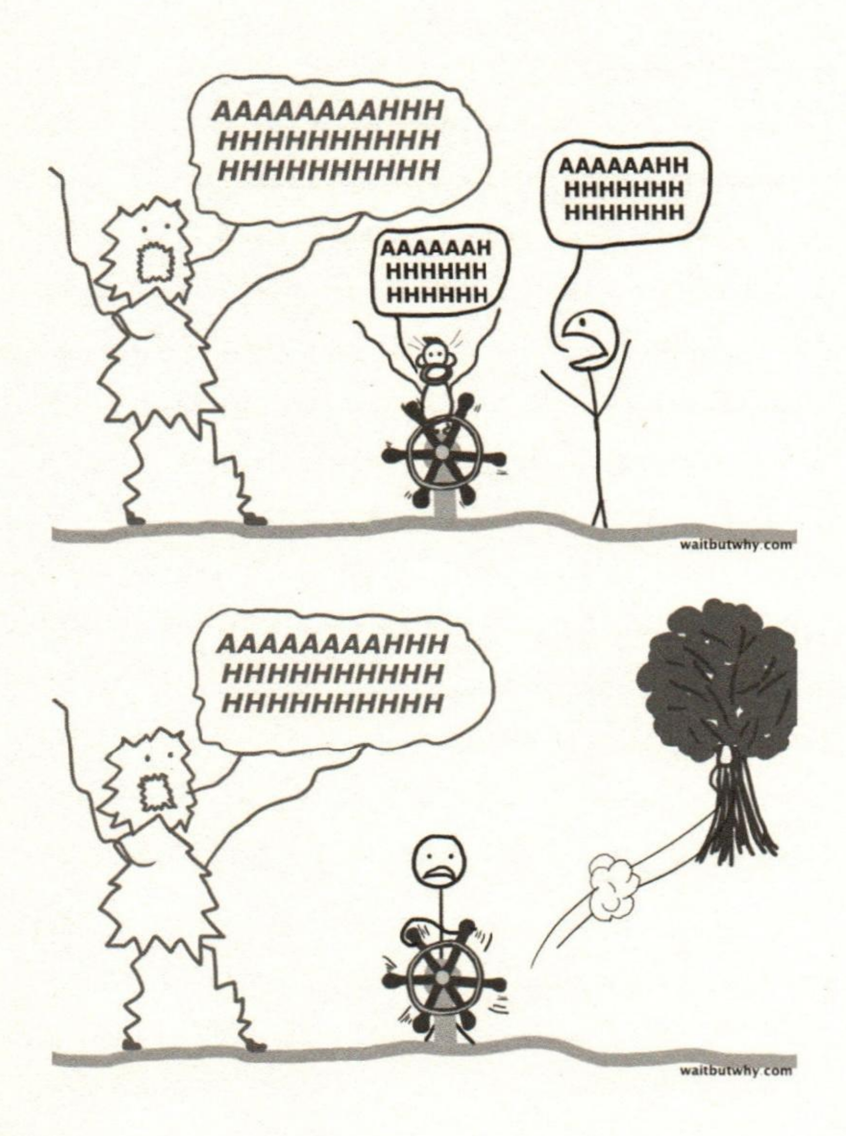

Procrastinator's Brain
Rational Decision-Maker
Instant Gratification Monkey
I have the same purpose as the guy in the above drawing. We are the same.
waitbutwhy.com
This is a perfect time to get some work done.
Nope!
waitbutwhy.com


Let's watch a bunch of YouTube videos on creatures of the deep sea and then go on a YouTube spiral that takes us through Richard Feynman talking about String Theory and ends with us watching interviews with Justin Bieber's mom!
waitbutwhy.com


Then we'll reorganize our to-do list, check sock prices on Amazon, and split up our iPhoto albums into smaller, more specific albums!
waitbutwhy.com


By then, it'll be 2:00, and we have an appointment at 4:30, so it'll be too late to really start any work at that point.
But...
waitbutwhy.com


AAAAAAAAHHH HHHHHHHHHH HHHHHHHHHH
!
waitbutwhy.com


AAAAAAAAHHH
HHHHHHHHHH
HHHHHHHHHH
AAAAAAH
HHHHHH
HHHHHH
AAAAAAHH
HHHHHHH
HHHHHHH
waitbutwhy.com
AAAAAAAAHHH
HHHHHHHHHH
HHHHHHHHHH
waitbutwhy.com

ويأتي هنا ذكر الدراسة الشهيرة «إختبار المارشميلو» التي أشرف عليها الدكتور «وولتر ميشيل» منذ السبعينيات والتي كانت مركزة بشكل كبير على مفهوم «تأجيل السعادة». وجزء منها باختصار، أن يُطلب من الأطفال أحد خيارين: الأول هو أخذ حبة كوكيز أو مارشميلو الآن، والثاني هو أخذ كمية أكبر منها إن صبروا لمدة خمس عشرة دقيقة، ليستجيب بعض الأطفال للخيار الأول، وآخرين للخيار الثاني بطبيعة الحال. قادت هذه الدراسة لنتيجة أصبحت كلاسيكية معروفة في عالم العلوم قد يصعب علينا تطبيقها الآن كبالغين (لكنها بالتأكيد ليست مستحيلة) وهي: أن الأطفال الذين يملكون قدرة على تأجيل سعادتهم (عبر أخذ الخيار الثاني) سينتهي بهم الحال على الأغلب بامتلاكهم فرص نجاح أفضل في المستقبل بالمقارنة مع أقرانهم الآخرين[10]. حتى إن كان موضوع السعادة المؤجلة عمومًا يُطبّق بشكل أفضل عند الأطفال أكثر منه عند الكبار، إلا أنه يؤسفني القول أن أحد أهم الأمور التي تؤثر على قرارات البحث عن السعادة الفورية مقابل المؤجلة هو اجتماعي (من تأثير البيئة المحيطة)[11]، وليس غريزيًا كحاجة الإنسان البدائي للطعام والشراب.

ربما نستطيع الإدعاء أن الإنسان منذ طفولته ربما يعبّر بشكل واضح عن احتياجه لأي من الأمور المادية كالنوم والأكل بالبكاء مثلاً، إلا أن عقله الصغير لا يستطيع إدارة هذه الحاجة بالذهاب والاستحواذ على الاحتياج اليومي، بل يكتفي بالتعبير عن الحاجة لها فقط، وهنا يُحدد الفرق بين المشاعر والتفاعل بشكل واضح، وأعتقد أن مشكلة البالغين محددة بالتفاعل مع احتياجهم، وليس بالتعبير عنها.

المكانة بين العامة

«المبدأ رقم واحد هو: أن لا تخدع نفسك. فنفسك الأكثر قابلية لتصديق تلك الخدعة»

- ريتشارد فينمان

ما الذي يقودنا للحرص على الحصول على الإرضاء الفوري؟

1. الخوف من فوات الشيء *(Fear of Missing Out)*[1]: إحساس الفرد المتابع للأخبار والأمور الاجتماعية الأخرى، بعدم محاكاته لما يحصل في الشأن العام أو الشأن الخاص للآخرين، يقوده للقلق أو الخوف من أن شيئًا مهم لم يستطع امتلاكه رغم امتلاك الآخرين له (وهو المعلومة). ويتحقق الإرضاء الفوري، كلما حرص الفرد على تحقيق رغبته الدفينة بمجاراة الآخرين حتى

---

١. الخوف من فوات الشيء:
هي حالة تدفع الأشخاص إلى الرغبة في أن يبقوا على اتصال دائم خوفًا من فوات حدث ما لا يُشاركون فيه. هذه الحالة تُصيب مُعظم من لديه حسابات في وسائل التواصل الاجتماعي، يُسبب الأمر قلقًا فهي خوفًا من فقدان علاقة اجتماعية أو حدثًا مهم. وتؤكد هذه الحالة بأن الشعور بالارتباط أو الترابط مع الآخرين هو حاجة نفسية مشروعة تؤثر على الصحة النفسية للأشخاص. طالع:
Shea, Michael (27 July 2015). "Living with FoMO". The Skinny

في الحرص على معرفة الأشياء، وإلا غلب عليه إحساس الإنعزال أو التخلف.

2. البحث عن الحب أو التقدير: عندما ذكرنا سابقًا حالة الإنسان الذي يشعر بالضيق بعد مشاركته لهذا التعبير مع الآخرين، سيظل الدافع الرئيسي من ذلك هو إرضاء الذات من خلال الحصول على تقدير الآخرين لحالته (حتى وإن لم يستلزم الأمر حل مشكلة الضيق بشكل جذري). ويقابل هذا الأمر في الحالات الأخرى رغبة الفرد في البحث عن التقدير بدافع إيجابي، وهو الشعور بتقّبل أو حب أو اهتمام الآخرين له.

يجوز القول إن هاتين الحالتين، هي محركات مهمة للبحث عن المكانة الاجتماعية. وربما تعتبر من أسهل الطرق للوصول إليها هي من خلال مشاركة الغير بما نفعله خلال يومنا كتصوير الأكل، أو الكتب التي سنقرأها، أو لباس جديد اشتريناه أو حتى تصوير ابتساماتنا وأولادنا وحيواناتنا الأليفة.

لا يوجد عيب حقيقي في هذا الأمر من وجهة نظري، لكن أعتقد أن العيب يتشكل إن خلطنا الحرص في هذه المشاركات بأمور أخرى أشد عمقًا، كمشاركة إنجازاتنا أو ما نعتقد أنه كان إنجازاً، والتي نحقق من مشاركتنا بها مفهوم «وهم الإنجاز» الذي تحدثت عنه.

عندما، نحضر فعالية أو حفل ما.. أو حتى إن أجرى أحدنا مقابلة تلفزيونية بسيطة في قناة تلفزيونية غير معروفة، سنقوم بنشر صورها بعد ذلك على قنوات التواصل الاجتماعي، وقد لا يخطر في ذهننا الحرص

على ذكر أهمية أو سبب المقابلة أو الحضور لذلك الحفل في المقام الأول، بقدر الحرص على إخبار الآخرين أننا فعلناها، لنكسب التقدير.

وهنا أربط هذا التفاعل مع المحركَين المذكورين؛ بإخبار الجميع أننا مثلهم (نخرج ونحضر الاحتفالات ونذهب للمطاعم الجديدة)، وأيضًا، بإعطاءهم سبب يجعلنا نستحق التقدير والاهتمام ولسان حالنا يقول «أنظر لقد عملت مقابلة تلفزيونية وحضرت ورشة عمل عن تطوير الذات. . أشعرني ببعض الاهتمام أرجوك!».

«الأنا أو نظرة الإنسان لذاته يمكن تصويرها على أنها بالون منتفخ يبقى كذلك إلى الأبد، والهواء الذي داخل البالون هو بمثابة غاز «الهيليوم» من الحب الخارجي من قبل الآخرين والذي يُبقي البالون متضخمًا، وأصغر دبوس يقترب من البالون سيقودنا إلى الشعور بعدم الاهتمام»[12] يصف آلان دو بوتون «الأنا» في كتابه (*Status Anxiety*).

*****

قمت عدة مرات -ولا زلت- بمشاركة الآخرين الفعاليات التي أقوم بها في حياتي على قنوات التواصل الاجتماعي كأي إنسان آخر. لكن نقطة النقاش التي أطرحها الآن على الطاولة مختلفة، والتي يتبعها السؤال الأهم والذي أرغب بالخوض فيه في هذا الكتاب حول مفهوم العمل وهو: هل ما نقوم بنشره فعليًا سيضيف قيمة للآخرين وقيمة حقيقية لنا؟ والسؤال الآخر: هل يهمنا في الأصل وجود قيمة؟ أم أن هدف المشاركة هو التعبير عن حياتنا فقط؟. . إن كان مجرد التعبير فلا

أعتقد أن العيب قد دخل في المعادلة، إنما أخشى أن مشاركتنا للآخرين بتفاعلات ترتبط بأعمالنا وطموحاتنا قد تستمر بجلب إحساس «وهم الإنجاز» لنا وللآخرين على حد سواء. فهم يروننا بعدها -ربما- أشخاصًا أكثر أهمية، ونرى بعدً بعض الإطراءات منهم في أنفسنا استحقاقًا للإهتمام كان يجب أن نحصل عليه (وإلا لما شاركنا الآخرين بما نقوم به من الأساس).

السؤال المفصلي الآخر هنا: هل فعلاً.. فعلاً كان عملنا أو حضورنا لتلك الفعالية أو المقابلة أو ورشة العمل أو استعراضنا بشراء شيء ما يوازي الاستفادة أو القيمة الحقيقية منه؟ وإن كان كذلك؛ هل شاركنا الآخرين بالقيمة الحقيقية النابعة منه؟ أم اكتفينا بصور فقط؟

يظل تصوير الكتب التي نملكها على الرف أكثر سهولة من قراءتها، ويظل تلخيصها وتجهيز مادة جيدة ليستفيد الآخرين منها أصعب من مجرد قراءتها. هناك فرق بين تصوير الكتاب وبين مشاركة الآخرين ما استفدناه من قراءته.. الفرق بين الأول والأخير هو «الأنا» أو محاولة إخبار الآخرين أننا استحققنا الاهتمام لأننا نملك كتبًا جديدة!

الأنا والفكرة:

تتلاشى «الأنا» كلما زاد التركيز على الفكرة والقيمة والابتعاد عن الشخصنة. فالصور مرتبطة بنا، والأفكار والقيم يمتلكها الجميع.

إن أخبرنا أحد المصورين لحضوره ورشة عمل عن تربية الأبناء بأن أهم الأفكار والدورس التي خرج بها من تلك الورشة كانت كذا وكذا،

فسيقود المتابع له بمناقشة الفكرة والدروس عوضًا عن الصورة نفسها. وقد يتطور النقاش مع المُعلق الثاني، ثم الثالث، حتى يتحول النقاش -ربما- لقيمة حقيقية استحقَت النشر. وتزداد تلك القيمة عندما يحرص صاحب الصورة على توثيق تجربته في الحضور بكتابة مقالة مفصلة أو تصوير فيديو محترف عن أهم تلك الدروس التي خرج بها، وقد يبقى الفيديو لسنوات وسنوات على اليوتيوب ليستفيد منه آخرين، وقد تتحول المقالة المفصلة لبذرة كتاب مستقبلي يستفيد منه الجميع. بينما ستختفي صور تلك المشاركة مع تعليقات مثل *"So Proud of you"* أو *"Keep it up"* في ورشة العمل مع نية صاحبها -غير المُعلنة- لجلب تقدير الآخرين لنفسه.

الصورة «وهم إنجاز» وما يتبعها من عمل «عمل حقيقي».

ولا يخفى على القارئ الكريم أن العمل الحقيقي حتى بعد حضور ورشة عمل واحدة كتلك، يظل الأصعب والأكثر تأثيرًا وأهمية على الشخص نفسه وعلى المُطلعين على حياته.

*****

قراءة في منطق العامة:

تناول الطبيب والمؤرخ وعالم النفس الفرنسي «جوستاف لوبون» سلوك العامة من الناس في مجموعة كبيرة من أبحاثه، وربما نستخرج من كتاباته (منذ عدة عُقود) ما يحصل مع العقل الجمعي في هذا الأمر، ليقول شارحًا:

«يفكر العامة بالصورة. الصورة التي في أذهانهم والتي تأخذهم إلى صور أُخرى، ولا ترتبط بشكل منطقي مع الصورة الحقيقية لهم .. ونادرًا ما يستطيع العامة التفريق بين محاولة تحقيق الهدف الشخصي والهدف الأكبر من خلال تخيل تلك الصور. هم يتقبلون الصور المرسومة في أذهانهم بشكل قوي على الرغم من أنها دائمًا ما تكون ذات ارتباط بعيد جداً عن الواقع. ولا يستطيع العامة أصلاً التفكير إلا بالصور التي في أذهانهم، ولا يُعجبون إلا بها»[13].

نجد أن لوبون قد وعي لهذا الأمر (منذ ١٨٩٦م)، عندما تناول قراءته لسلوك العامة والذي يرتبط بالضرورة مع الصورة التي ترتبط في أذهانهم، والتي تختلف كليًا عن حقيقة الإنسان أمام نفسه (وأمام الآخرين) على أرض الواقع. وتقود الصورة الذهنية لسلوكيات قد تبرر التصرفات التي تعزز «الأنا» أمام الآخرين. ويصح القول هنا أن إحساس الإنجاز هو الذي يمثل الصورة النهائية في ذهن الفرد من العامة، ولذا تنتج كل التفاعلات بعدها، متناسيين حقيقة الواقع منها.

ويعلق لوبون في موضع آخر يمكن إسقاطه كاستكمال: «نرى بعد ذلك اختفاء الشخصية الواعية وهيمنة الشخصية اللاواعية.

تتبدل شخصيتنا عن طريق عدوى المشاعر والأفكار لنصبح في الاتجاه الذي يسير فيه الآخرين، مع تحويل الأفكار المقترحة من العقل لتصبح فوراً أفعال؛ وهُنا نرى في تلك الخصائص أنها الخصائص الرئيسية للفرد والتي تشكل ليصبح كفرد جزءاً من العامة من الناس. فلم يعد الفرد هو نفسه، لكنه أصبح إنسان متوقف عن الاسترشاد وإدارة نفسه بإرادته»[14].

أي أن الإنسان يتغير مباشرةً بسبب تأثره بالأفكار الظاهرة من الآخرين، والتي جاءت كعدوى منهم إليه كسلوك فوري (لا واعي)، يفتقد من خلاله القدرة على إدارة نفسه وإرشادها، ليتحول من فرد متفرد إلى جزءً من العامة، يفعل ما يفعلونه دون التساؤل عن قيمة هذه الأفعال.

ويعتبر هذا التحليل منطقيًا إلا حد كبير، فلا يمكن بطبيعة الحال أن يتفاعل الفرد فينا أغلب الحالات محًاولاً تعزيز «الأنا» إن لم يكن قد تفاعل الأفراد الآخرين قبلها بنفس الطريقة مع نفس الاتجاه. بل إن الحرص على تعزيز «الأنا» وإظهار أنفسنا كشخصيات مُنتجة ومهمة في المجَتمع قد تولدت بشكل ما وانتشرت من خلال التصرفات التي أطلقت عليها مجازاً «وهم الإنجاز». وتمثل كثرة التصوير والظهور على قنوات التواصل الاجتماعي والابتعاد عن الأعمال التي تقدم قيمة حقيقية للآخرين إرضاءً حقيقي وأمر أسهل بكثير من العمل الحقيقي.

مشكلة هذه القناعة أيضًا، أنها تصور المتفاعلين المعتقدين أنهم ينجزون أمام الأجيال الأصغر أن تلك الطريقة من التفاعل المستمر هي السبيل الوحيد للنجاح، فكم من السهل أن نجد أحد المراهقين الذين

يحرصون على أخذ الصور مع شخصيات معروفة، دون الاطلاع على إنجازاتهم أو الاستفادة منها بالضرورة، وإن سألت أحدهم «لماذا أخذت صورة مع فُلان؟» قد لا يحق لنا الاستغراب إن اكتفى بالرد «لأنه مشهور!»

يتحول الحرص على المكانة الاجتماعية من خلق قيمة حقيقية لديهم، إلى الاكتفاء بالبحث عن الشهرة، حتى وإن كانت مجرد الشهرة فقط.

المكانة الاجتماعية:

كل ما تحدثت عنه أخيراً يقودنا إلى موضوع أكثر بساطة وحساسية، وهو البحث عن المكانة الاجتماعية بين الآخرين.

طبيعة البشر تقودهم دومًا للبحث عن أنفسهم من خلال أعين الآخرين، وهذا ما قد يُشتتنا عن خلق القيم واستبدالها بمحاولات تلميع صورنا. تمامًا مثل الذي يُلمع سيارته كل يوم ولا ينتظم بأخذها إلى الصيانة الدورية، لماذا؟ . . لأن نظرة الآخرين أهم.

يتغير مقدار أهمية المكانة الاجتماعية لدى الإنسان ليس من خلال تحقيقه الإنَجازات المادية بحجم قدرته على تكييف نفسه على حياته التي تمر بأزمات وإنجازات ليكون هو نفس الشخص في جميع الحالات. فالحرص على المكانة مثله مثل الكثير من المشاعر الأخرى، يزداد وينقص ويتغير طبقًا لحالة الإنسان.

ولعل المثل القائل «الفلوس تغير النفوس» من ناحية عملية إن تم

قياسها على الكثيرين يمكن فعلاً الشعور به . ليس لأن الآخرين الذين حصلوا على المال أشخاص سيئين بالضرورة ، إنما لأن الطبيعة البشرية تتبدل وتتغير مع تغير حالتها المادية ، وكل الصعوبة تكمن في ضبط النفس وإظهار التواضع والسيطرة على الأحاسيس الداخلية التي ترتبط مع البحث عن المكانة الاجتماعية في وقت الأزمات وخارجها .

قنوات التواصل الاجتماعي تعتبر أفضل وأسهل أداة يمكن للإنسان أن يثبت بها للآخرين مكانته الاجتماعية . فإن قُمت بنشر الكثير من الصور مع شخصيات معروفة وارتديت «البشت والشماغ» باستمرار ، ربما يُخيل إلى المراقب بصمت أنني أحد أكبرَ رجال الأعمال في البلد أو شخصية مهمة على أقل تقدير ، وينسى أن ما يراه مجرد صور ، وقد أكون في حقيقة الأمر مجرد شخص هلاس أو عاطل عن العمل . والواقع نهاية الأمر يفرض نفسه ، عندما لا يمتلك الإنسان مالاً أو سُلطة يستطيع أن يستخدمها مع الآخرين في حياته ، فبالتالي ستجده ربما يستخدم قنوات التواصل الاجتماعي وغيرها لأخذ مساحة من المكانة الاجتماعية التي يحرص على الحصول عليها في عقله .

صاحب المحفظة الفخمة والدكتور وتاجر الخُضار:

عندما كُنت أعمل في أحد البنوك سابقًا ، قام بزيارتي في يوم من الأيام أحد العملاء لتوقف حسابه البنكي بسبب عدم تحديثه لبياناته .

كان يغلب على الرجل اهتمامه الشديد بهندامه ، أذكر جيداً أنني عندما طلبت منه بطاقة هويته للبدأ في إجراءات التحديث ، أخرج

العميل محفظته والتي كانت من أفخم العلامات التجارية مليئة بالبطاقات البنكية، حسابات مع بنكنا وحسابات في بنوك أخرى.

اعتدلت في جلستي خشية أن يكون صاحب هذا الحساب أحد عملاء الخدمات الخاصة (ذات الأرصدة المرتفعة). أول ما لفت نظري أن رصيده لم يكن يتجاوز بضعة آلاف، وعند شروعي بالأسئلة التي تخص التحديث والمطلوبة من مؤسسة النقد (أين تعمل؟ كم راتبك؟ هل يوجد مصادر دخل آخر لك غير الراتب؟ أين تسكن. . . إلخ) تفاجأت أن الرجل انزعج بشدة من أسئلتي، وتوقف تمامًا عن الإجابة عليها. حاولت إقناعه أن هذه الأسئلة لا تخصني بصفة شخصية، بل إنني أقابل يوميًا عشرات العملاء دون أن أُفرق أو أذكر أسمائهم ومناصبهم لأحكم عليهم من الأساس. على كلِّ حال، استمر إصرار الأخ الكريم على الرفض بالإفصاح، مما استدعاني للشكوى إلى مدير الفرع الذي أتى بدوره محاولاً إقناع العميل الكريم بضرورة الإجابة على أسئلتي؛ وإلا لن تتم إجراءات التحديث.

خجل الرجل . . وأخبرني أنه يعمل مدير مكتب لأحد رؤساء الأقسامَ في أحد الشركات المعروفة. بالطبع لا يوجد أيُ عيب في ذلك! لكنني استشعرت من إجابته الخجولة أنه لم يكن يُريد الإفصاح عن منصبه الذي لم يكن يعكس هندامه بالغ الأناقة وبطاقاته البنكية الكثيرة، بل أذكر أنه قال لي بدايةً أن وظيفته «مدير» لكنه لم يذكر أنه «مدير مكتب!».

على كل حال، كان راتبه لم يتجاوز خمسة آلاف ريال، وبالكاد ذكر هذه المعلومة التي لا تهم أي شخص في البنك ولا تهمني أبدًا، بقدر

أهمية الإفصاح عنها من أجل قاعدة بيانات البنك تجاه عملاءها. كان تفكير الرجل حرفيًا في وادي ومطالباتي بالإفصاح في وادٍ آخر.

وأتفهم اليوم حرص هذا الرجل على إظهار صورة لا تعكس حقيقته. وأجد أن سلوكه ما هو إلا محاكاة للكثيرين منّا في المجتمع، ولعل منصبه الذي يستدعي التواصل المستمر مع مدراء ورجال أعمال وشخصيات مهمة من أجل مديره المباشر، قد ساهم بالتأثير على مشاعره الداخلية، التي تخبره أنه مثلهم وربما أكثر أهمية منهم.

لم يستطع حرصه على ممارسة هذا الاستحقاق للأهمية حتى خارج دائرة عمله نسيانه أنه واقعيًا مجرد موظف، ونسي أيضًا أننا مجرد موظفين نريد أن ننتهي من الدوام لنعود إلى غداء البيت أو الشيشة.

وكم أتمنى ألا يكون هذا الرجل ممارسًا لهذا السلوك مع أصدقائه، الذين سيكيلون عليه بوابل من «المحشات» والاستهتار، مما يزيد الطين بلة على نفسيته المتضاربة، ويجعله يمارس مثل هذا التحذلق مع الغريبين عنه للتعويض عن النقص الذي كان يشعر به (كما كان في حالته معي).

أذكر عميلاً آخر، كان كلما ذُكر إسم شخصية مهمة قفز ليخبرني أنه يعرفه أو تعشى معه في يوم من الأيام، وأخبرني أكثر من خمسة مرات في عملية لم تتجاوز ساعة؛ أنه رفض العديد من المناصب (ذكرها واحدًا واحدًا)، بل أنني قاطعته وسألته عن شهادته لأسجلها في نظام البنك، ليخبرني على الفور «دكتوراة . . . لكن للأسف انسحبت قبل انتهاء رسالتي منها!».

قصة تاجر الخضار باختصار كانت العكس تمامًا. رجل خمسيني متواضع جدًا في هندامه، أخرج لي دفتر إثباته -لغير السعوديين- من كيس بلاستيك وهو مُطبّق[1]. لا أذكر نوع العملية التي أتى من أجلها، إلا أنني أذكر تمامًا أنه لم يكن يقرأ أو يكتب ولم يكن يملك توقيع، ليكتفي بالبصمة فقط لإتمام معاملاته البنكية. تفاجأت عند دخولي لحسابه أنه «عميل خدمات خاصة» بل أنني استغربت بدايةً أنه لم يذهب لقسم الخدمات البنكية الخاصة، لأكتشف أنه لا يعلم الفرق أصلاً، ولم يكن يحرص على هذا الفرق على أيٍ حال!

كان هذا الرجل الكريم يملك بضعة ملايين، وعند سؤالي له عن عمله، أخبرني أنه تاجر خضروات وفواكه في سوق الخضار (الحَلَقة) وأنه يملك العديد من الثلاجات التي يؤجرها ويتاجر من خلالها مع تُجار آخرين. أتممت خدمته وودعني بعدها بحرارة وترك في نفسي القليل من الذهول. خصوصًا أن توقيت زيارته لم يكن بعيدًا عن الأخ الكريم مدير المكتب والدكتور الذي خانه الحظ.

ربما يسعني مستقبلاً أن أكتب عن عشرات الحالات المشابهة في التناقض والاختلاف والذهول الذي تُرك في نفسي منها مع أشخاص قد يراهم القارئ الكريم شديدي الغرابة، إلا أنهم ببساطة يمثلون أبناء المجتمع، وقد أكون أحدهم بشكل لا شعوري، أو يكون إبن خالة أو أخ أو نسيب شخص قريب مني.

---

١. كان الإثبات للإخوة المقيمين في المملكة وقتها عبارة عن دفتر يشبه جواز السفر وليس كبطاقة الأحوال أو إثبات الإقامة اليوم، وقد كان الدفتر قابل للتطبيق أكثر من تطبيقة واحدة إن كان قديمًا أو مهترئًا كما كان الحال مع بطل القصة.

مثل وظيفة البنك ووظيفة الأطباء تستدعي الدخول في الكثير من الحالات إلى أغور النفس البشرية غير الظاهرة للآخرين، وهنا من خلال هذا الكتاب أحاول أن أُسلط بعض الضوء على بعض القناعات والسلوكيات غير الظاهرة، للوصول إلى الهدف الأكبر وهو: التركيز على الأمور والأعمال الحقيقية التي تستدعي المزيد من الانتباه لها. لعلّنا من خلالها نساهم بتغيير شخص ما في مكان ما نحو الأفضل.

«أن تكون نفسك في عالم يدفعك باستمرار لأن تكون عكس ذلك؛ إنجاز عظيم»

- رالف والدو إيميرسون

عن الظهور والإعلان في البدايات:

المشهد الأول: بدايات عام ٢٠١٦م قام إثنان من أصدقائي بإحياء احتفالين ضخمين بمناسبة افتتاح كل واحد فيهما لمحله أو شركته التجارية. كان جزء كبير من الحضور في الحفلين إعلاميين وشخصيات مشهورة على قنوات التواصل الاجتماعي. تم نشر عشرات الصور على حساباتهم عن تفاصيل تلك الافتتاحات، وصور أكثر لوجوه أصدقائي برفقة أصدقائهم (وأصدقاء أصدقائهم) والتي كانت تملأها الابتسامات والكثير من الدعوات بالتوفيق في خانة التعليقات، والأهم إعطاء المتفرج إحساس قوي بنجاح تلك العلامات التجارية الجديدة قبل بدايتها.

المشهد الثاني: قاموا بزيارتي في المنزل عام ٢٠٠٩م فريق أحد البرامج التلفزيونية لإحدى القنوات المعروفة بغرض عمل لقاء تلفزيوني لحلقة كاملة معي (قرابة خمسة وأربعين دقيقة) بعد ترشيح أحد الإخوة الأفاضل مشكوراً. وقد تحدثت فيها عن تأسيسي لعملي الخاص.

وطبعًا ما حصل خلال اللقاء هو إجابتي على كثير من الأسئلة التي تخصني أولاً، وتخص عملي ثانيًا من قبل المذيعة. المثير أن طاقم فريق العمل وقتها تجاوز العشرة أشخاص ما بَين مصورين، مساعد مخرج، فني إضاءة . . . وطبعًا المذيعة الأنيقة والمخرج الكريم.

كان والداي في حالة ذهول (لم أكن قد تزوجت وقتها مما استدعى إجراء المقابلة في منزل والداي). بل أن المذيعة كانت قد سألت والدتي إن كانت أختي؟!. . لتجيبها أنا والدته!. . وهو أصغر أبنائي،

لتفاجئها بصغر سني نسبيًا على كل ذلك الزخم.

أذكر جيدًا أن صالون البيت انقلب رأسًا على عقب من أجل تصوير تلك الحلقة.

وأعلق هنا على مقابلتي: أكتب هذه الكلمات ونحن اليوم نعيش بعد عدة سنوات من تلك المقابلة، وقد أُقفلتُ الشركة عام ٢٠١٢م بسبب نقص خبرتي في إدارتها آن ذاك (لم أتجاوز خمسة وعشرين سنة وقتها)، ولعدم وجود سيولة نقدية كافية تسمح باستمرارها، وطبعًا أمر آخر لم يكن معلنًا وهو أن الشركاء لم يؤمنوا بالشركة بشكل قاطع. وفي الحقيقة لم تكن بأي حال من الأحوال قصة نجاح كما بدى لها.

وبخصوص المشهد الأول: يؤسفني القول أن إحدى تلك الشركات قد أُقفلت خلال أقل من عام لعدم وجود نصف مؤشر لنجاحها. أما الثانية، فيتفاوض أصحابها اليوم لبيعها لشخص يملك قدرة إدارية ومالية أفضل. كل ذلك حدث بسرعة، لتبقى صور الافتتاح ساخنة وموجودة حتى كتابة هذه السطور.

الصور سهلة . . . والأعمال الحقيقية صعبة!

*****

وقفة مع المكانة والماديات:

لماذا يجب أن تقاطع أصدقاء المدرسة؟:

يتحدث «آلان دو بوتون»[15] في أكثر من مناسبة عن قلق البحث عن المكانة الاجتماعية.

تزداد هذه المكانة في نظر البعض عند امتلاكهم لحجم أكبر من الماديات الحياتية (سيارة فاخرة، ساعة فخمة، ملابس باهظة... إلخ) أو لمنصب عملي مهم (سفير، مدير، رجل أعمال... إلخ) وتعتمد نظرة الشخص وثقته بنفسه معظم الحالات توازيًا مع امتلاكه للمزيد مما ذُكِر.

المفارقة الظريفة التي يذكرها دو بوتون، أن لا أحد فينا يشعر بالغيرة من ملكة بريطانيا رغم أنها أكثر ثراءً من معظمنا، وبالطبع تمتلك منصبًا كبير من شبه المستحيل الحصول عليه. سبب عدم الغيرة ينبُع من عدم ارتباطنا بأي علاقة تجمعنا بالملكة بشكل مباشر، فنحن نشاهدها على التلفاز ونسمع عنها، لكن على الأغلب لم نراها على الطبيعة في حياتنا، وهي ليست ضمن إطارنا الاجتماعي الضيق الذي يقودنا للمقارنة أو للغيرة ضدها، مثلما تقودنا مع أقراننا وأبناء دائرتنا.

حرص الأغلبية على تعزيز الثقة بالنفس هو المحُرك الذي يدفعنا طيلة الوقت للمقارنة والاطلاع على ما يملكه الآخرين (خصوصًا الأصدقاء)، والحرص الأكبر على الشعور بأننا نحتاج للمزيد من الحب والتقدير أيضًا يجعلنا أحيانًا نقدم الكثير من التضحيات من أجل

الحصول على شيء منه (كصرف مبلغ كبير جداً نحتاج إليه، مقابل شراء حذاء فخم ليرانا به الآخرين).

وعندما يقتنع الإنسان أنه بالفعل خُلق وتشكل بشكل منفرد ومميز، لن يحصل ويزداد تعلقه بالماديات والمناصب، لأنه مكتفٍ بنفسه وبحالته. والكلام هنا بالتأكيد أسهل من الفعل.

يعتقد دو بوتون أن السبب الرئيسي الذي يدفعنا للبحث عن مكانة الذات من خلال الماديات أو الأمور التي ليست ذات أهمية بالضرورة، هي بسبب وجود شخصيات متغطرسة في حياتنا؛ ومن خلال هذه الشخصيات نرى نقص أنفسنا (مع الأسف) ونتأثر بذلك، لنندفع وراء الأمور الأقل أهمية، ونترك الجوهر. يقابل عكس هذه العلاقة علاقاتنا بأمهاتنا مثلاً، فهم لا يأبهون أبداً لمظهرنا أو منصبنا؛ لأن نظرة الأم لإبنها إنسانية تامة وقد يدفعها تشجيعها لإبنها والوقوف إلى جانبه من أجل الحصول على الماديات المذكورة، هو نفس الدافع أصلاً للإبن «نظرة المتغطرسين» لكن أمام الأمهات الأخريات!

بطريقة جدية/ مازحة يشير دو بوتون أن من أسوء اللقاءات التي تحدث في مجتمعنا، هي لقاءات زملاء الدراسة بعد التخرج بسنوات.

لأنها ببساطة تدفعنا للمقارنة مع نفس الإنسان الذي كان يشبهنا على الأغلب في ظروف الحياة والعمر. وهذا ما قد يُتيح فرصة قوية لتقليل الثقة بالنفس لدينا عندما يعلم أحدنا أن الزميل الكسول قد أصبح الآن بعد تلك السنوات يملك مالاً أكثر ومنصباً أرفع!

وهنا أُعلق على موضوع اللقاء وغيره من ساعات التعايش مع

الآخرين، بأن قدرة الواحد فينا على تعبئة خزان الثقة بالنفس والاقتناع بما نملكه وصرف النظر عن ما لا نملك أولاً خطوة جيدة قبل التخطيط لهذا اللقاء . . لقاء المدرسة أو غيره من بقية اللقاءات الاجتماعية.

*****

أخشى من خلال هذا الباب أن أوصل انطباعًا للقارئ الكريم أنني ضد البحث عن المكانة الاجتماعية بشكل مُطلق، أو ضد شراء ملابس أو سيارة غالية بشكل حاسم، وهذا ليس صحيح. وقد أُبرر بشكل خجل أن السيارات الألمانية -من وجهة نظري- وبعض الملابس الغالية يغلَب عليها جودة أعلى من الملابس منخفضة السعر، فهذا ما يجعلني -أحيانًا- أقتنيها بكل صراحة إن سمح لي وضعيَ المادي بذلك. لكن نقاشي هُنا ليس لإبعاد النظر عن المكانة الاجتماعية المرغوبة من الجميع بشكل ضروري، وليس ضد الماديات من المقتنيات والألقاب، بقدر ما هو محاولة للبحث عن الذات من خلال الأمور الأكثر أهمية وواقعية وقيمة لأنفسنا وللآخرين وعدم التسليم في البحث عن المكانة الاجتماعية من أجل الآخرين بشكل مُطلق.

وخلاصة القول، أنني أحاول أن أطرح فكرة التركيز على العمل أكثر من التركيز على الصور، وأحاول أن أذكر نفسي وأخبر الآخرين أن العمل يدوم ويخلق القيمة، والصور وإظهار النفس على ما هي ليست عليه تقود لمستويات سلبية (شاطحة) كما نقول في اللهجة العامية.

والسبب ببساطة أولاً أن اكتشاف الآخرين لحقيقتنا المخفية أمر مرعب

على النفس، ولا يود أحدنا محاولة الاقتراب من فكرتها حتى وإن شملت كشف عيوب بسيطة، عوضًا عن العيوب الكبيرة والتي يغطيها التمثيل.

وثانيًا أنها ستحقق -إدعاء- ما أحاول قوله منذ البداية بشكل لا شعوري وهو «وهم الإنجاز» وتعزيز «الأنا»؛ وإلا لما انشغل معظمنا فيه وتركنا الأمور الأهم.

*****

هتون قاضي والمكانة الاجتماعية[1]:

«ناقشت في سنابي[2] قضية الشهرة والأضواء، وكيف أنه من المؤلم أن يقارن شخص نفسه بالآخرين ومقياس التفضيل عنده الشهرة والأضواء والمال. وضحت رأيي بأن هذا التفكير قد يكون كارثيًا، فالمميزون والمعطاؤون في كل مجال كُثر، والمهم بالذات في المهن والتخصصات الدقيقة أن يتميز الشخص في محيطه. فمثلاً، معيار تميز الأكاديمي قد يكون مقدرته على نشر أبحاثه في الدوريات المتخصصة ذات التقييم العالي، وتميُز الطبيب يأتي من سمعته الجيدة بين زملائه ومرضاه وحرصه على تطوير نفسه الدائم، وهكذا في كل مجال.

---

١. تفضلت علي السيدة القديرة والإعلامية المعروفة -خفيفة الظل- هتون قاضي (مقدمة برنامج نون النسوة) بوقتها لمناقشتي مناقشة ثرية حول مفهوم البحثَ عن المكانة الاجتماعية، خصوصًا لدى الآنسات في مجتمعنا. وقد شاركت معي في الكتاب بهذه الفقرة، لها جزيل الشكر والامتنان.

٢. *hatoonkadi*.

الرد في المنشور جعلني أفكر كثيراً . . . صُدمت في البداية حقيقةً، فكيف يقارن الطبيب صاحب الرسالة والمهنة العظيمة وأيضًا المعروف بأنه صاحب دخل عال نفسه بأي مشهور في أي مجال؟ لا أقلل طبعًا من قيمة أحد ولكن المقارَنة ظالمة (وليست موضوعية) فلا شيء مشترك بينهما. حقيقةً أتسائل، لماذا لا تسعى كاتبة الرسالة للعمل على تطوير نفسها، لتتميز أكثر كجرّاحة؟

أذكر أني قرأت مرة بأن مهنة الطبيب الجراح تُعد من أكثر المهن دخلاً في العالم، لكنها تستوجب التعب والكثير من الجهد، ما أسمته السيدة الطبيبة «كرفًا» هو في الواقع صميم هذه المهنة النبيلة التي رغبت يومًا وبشدة بالإنتساب لها لكنني تراجعت لإدراكي بحجم المسؤولية واخترت لنفسي طريقًا آخر، كل من انتسب لهذه المهنة كان يعرف مسبقًا حجم التعب فيها، ولكن أيضًا كان يعلم حجم السعادة والرضا حين يساهم في إنقاذ حياة الناس وتحسينها تحسينًا نوعيًا بالإضافة للمكانة الإجتماعية، فلماذا هذه اللغة والاستخدام المستمر لـ «تعبنا وكرفنا؟».

التعب والكرف جزء من أي مهنة، أم أننا أصبحنا نرغب بالمال والثروة بدون تعب؟ نجاح الفنان وأي مشهور قد يكون محسوسًا للجميع، فأخبار نجاح الحفلة أو الحملة التسويقية ستملأ وسائل التواصل بحكم أنه محتوىً سهل ومسلي للناس، لكن نتيجة عمل الطبيب قد تكون (كلية) نقلها لشخص وأنقذ حياته، قد تكون تشخيصًا ناجحًا لشخص عانَى لفترة طويلة دون تشخيص، قد تكون تربيتته على كتف شخص يتألم، كل هذه العظمة ثم يأتي من يقارنها بالمشاهير؟

اعتزوا بأنفسكم، قدروا جهودكم و لا تقارنوها بأحد، ولو كان

المال و الشهرة فقط هم مقياس النجاح فلماذا لا نصبح كلنا راقصات (مع الإحترام للجميع؟)

قدروا أنفسكم فكلٌ ميسر لما خُلق له . . » .

*****

كان رد إحدى السيدات الفاضلات والتي تعمل كطبيبة ناجحة، مثيرًا للجدل بالنسبة للمنشور السابق الذي كتبته هتون، حيث ركزت الطبيبة على مقارنة نفسها وحالتها الاجتماعية بإحدى مشهورات «السناب شات» والتي تعمل في مجال «المكياج»[1]. ولا يوجد أي عيب حقيقي صراحةً في مجال الأخيرة، وقد أضافت لي هتون «بل على العكس، أُشجع كل إنسان في هذا العالم على ممارسة شغفه والتطور فيه، وليس هناك داعٍ لأي مقارنات مع آخرين في تخصصاتهم المختلفة»، وهنا يجدر التوضيح أن اختلاف التخصص بين السيدتين لا يفترض به أن يدخل ضمن حدود المقارنة كما وضحت لي هتون في تعليقها، إنما تأثر الطبيبة الكريمة وإعجابها بسيدة المكياج كان الدافع خلفه ربما تأثرها بالأضواء والشهرة التي حصدتها الأخيرة، ودون الانتباه للظروف التي تحوف المشهورة خلف عدسة كاميرا السناپ شات، فلا يظهر من المشهورين بطبيعة الحال إلا ما يودوا أن يظهروه، وما خُفي كان أعظم.

---

١. Makeup Artist.

يعلم أبناء صنعة التواصل الاجتماعي أن أكبر التحديات تتشكل بعدم وجود أسلوب واضح وصريح لينالوا من خلاله دخلاً مادي منتظم أو كبير معظم الوقت، ويظهر التحدي الثاني في حجم التنازلات التي يجب أن يقدموها في كثير من الحالات من أجل إعلان عن منتجات أو شركات قد لا يكونوا مؤمنين بها، إلا أن الحاجة والاستمرارية تستدعي هذا التنازل.

ولا يخفى على الجميع أن تعرُض المشهور أو المشهورة لسيل مع المديح والتغزُلات المستمرة يتوازى مع التطاولات والكثير من قلة الأدب والتجريح، ويعتبر هذا الأمر تضحية مهمة أخرى والتي يجبَ أن يقوم بها المشهور كي يستمر في مهنته، وهذا بطبيعة الحال أمراً ليس سهلاً أبداً على أي إنسان، حتى وإن كانوا كما يصفوهم أخصائيي علم النفس «أصحاب جلود سميكة» أو بأنهم يستقبلون الضربات النفسية بتحمل عالي، كما يتحمل الجسد ضرباته.

وفي موضع آخر، شاركت هتون أيضًا مشاركة (قد تبدو تهكمية ولكنني وجدتها عميقة وخفيفة الظل) في حسابها على إنستغرام[1]، عن إحدى مشكلات المجتمع (خصوصاً لدى الخليجيين) عن «قلق البحث عن المكانة» حيث وقفت لتأخذ صورة تذكارية لها أمام متجر «هارودز» الشهير في مدينة لندن، ولتكتب تحت الصورة منشورها: أمام متجر «هارودز».

---

١. *hatoonkadi*

أمام متجر «هارودز»:

«أمام هذا المتجر العريق في مدينة لندن تقع أكثر حالات الهياط الممجوج في العالم. أمام هارودز وفي الكثير من الشوارع حوله ترى سيارات فارهة، أنا شخصيًا لا أعرف أسماءها فينعتني من معي بالجهل، ولا عجب أن أغلب هذه السيارات تحمل لوحات خليجية، فترى «الدون جوان» وهو خارج من سيارته وقد ارتدى -ماشاء الله له- من ماركات من رأسه لأخمص قدميه ويمشي شاعرًا بأنه حيزت له الدنيا ومافيها، ويتجه ناحية هارودز ليأخذ جولته اليومية ويختمها بالجلوس في أحد مقاهي «النايتس بريدج» عادية الجلسة باهظة الثمن، والتي لا ترى فيها سوى الخليجيين. أما ما يحدث داخل هارودز فقصة أخرى، فهذا الدون جوان ذي السيارة الفارهة لن يقبل بأن يكون مروره في أجنحة هارودز عاديًا، فيلقي نظره هنا وهناك باحثًا عن نظرات إعجاب من هارودزية أخرى غارقة في الماركات بدءًا بالحقيبة مرورًا بالملابس وانتهاءً ببروش «شانيل» ومجوهرات «كارتييه» و«ڤان كليف».

«هياط» لندن قديم بقدم لندن نفسها، فهناك دائمًا المزيد من الأغنياء الجدد الذين لا يشعرون بالرضا ناحية أنفسهم إلا إذا أخبروا العالم برمته بأنهم أثرياء. قد لا يكونوا فارغين، بعضهم رجال أعمال وسيدات أعمال ناجحين، لكن نظرات الحسد والغبطة من الناس تعطيهم إحساسًا عظيمًا بالسعادة والرضا والاكتفاء. كنت سابقًا أشعر بالحرج من رغبتهم المستميتة بالظهور وأشعر بأن من واجبي أن أشرح بأننا لسنا كلنا هكذا وأن هؤلاء حديثي نعمة، لكني اكتشفت بأن شعوري هذا بلا فائدة، الحمقى هم فقط من يعتقدون بأن كل الخليجيين هم من

مستعرضي هارودز مثلهم مثل من يعتقد بأن كل المسلمين إرهابيين، فلماذا الشرح وعلام التحفظ؟

لا زلت أرى مسرحيات هارودز وشوارع لندن الفارهة سخيفة وسيئة الإخراج، لكني فقدت كل الرغبة بالتبرير بأننا لسنا كلنا كذلك، فليستعرضوا وليتباهوا و سيدركون يومًا أن من كانت ممتلكاته أغلى ما لديه فسيموت وهو غير مكتف من شيء، فالنفس البشرية إن أطلقنا لها العنان في الطمع تصبح مثل جهنم، كلما امتلأت تقول هل من مزيد.

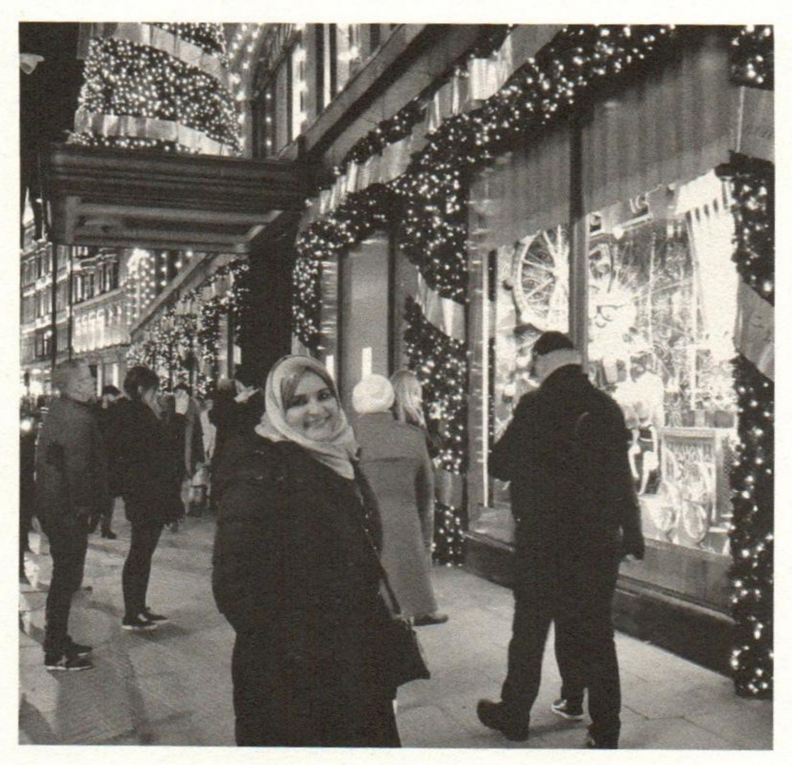
وتظل لندن أجمل مدينة في الوجود الإنساني (في رأيي).»

*****

ولآلن دو بوتون رأي إضافي فيما يتعلق بالبحث عن المكانة الاجتماعية من خلال إظهار الثروة وإثبات «الأنا» باستطلاعه لرأي الفيلسوف وصاحب كتاب العقد الاجتماعي «جان جاك روسو»، حيث قال: «حجة روسو معلقة على أطروحة جذرية. وقد قال: لكي نكون أثرياء، لا يتطلب هذا الأمر امتلاكنا لأشياء كثيرة؛ وبدلاً من ذلك، فإنه يتطلب امتلاك المرء لما يتوق إليه في حياته.

الثروة ليست مطلقة. إنها تزداد وتنقص فقط بناءً على رغبة الإنسان. في كل مرة نتمنى الحصول على شيء لا نستطيع امتلاكه، فإننا نزداد فقراً، بغض النظر عن الموارد المُتاحة لدينا. وفي كل مرة نشعر بالارتياح بما نملكه، نُصبح أكثر ثراءً، حتى وإن كان ما نمتلكه يعتبر قليلاً نسبيًا. هناك طريقتان لجعل الرجل أكثر ثراءً، يعلق روسو: أعطه المزيد من المال أو قلّل رغباته»[16].

ويضيف دو بوتون: «بالنسبة للفرد فينا، محاولة كسب المزيد من المال قد لا تكون الطريقة الأكثر فعالية لنشعر بالثراء. وقد نفعل ما هو أفضل بدلاً من ذلك؛ أن ننأى ونبتعد بأنفسنا عمليًا وعاطفيًا عن هذه المحاولات، وعن أولئك الذين نعتبرهم مساويين لنا لكن تصادف أنهم أكثر ثراءً من الناحية المالية عنّا. وعوضًا عن محاولة أن نكون كسمكات أكبر (أكثر ثراءً منهم)، يمكن لنا أن نركز طاقاتنا لإيجاد أماكن أصغر نسبح فيها، لنبدوا أكبر في هذا المسبح الصغير»[17]. بل ويشجع دو بوتون بتبني مفهوم الفيلسوم والفيزيائي «ويليام جيمس» بالبحث عن المكانة الاجتماعية بطريقة أخرى بقول الأخير: «قد نكون سعداء بما فيه الكفاية مع القليل، إذا كان القليل هو ما نتوقعه، وقد نُصبح بؤساء مع الكثير، عندما نتعلم رغبة الحصول على كل شيء»[18].



هتون قاضي أمام متجر هارودز في لندن (٢٠١٧م)

«بدلاً من إغاظة المشترين قد نلوم المجتمع الذين كانوا يعيشون فيه مع الحالة التي تقنعهم أن شراء خزانات مزخرفة ضرورية ومجزية من الناحية النفسية، في الوقت الذي كان فيه احترام الآخرين ينحصر على استعراض «الشعر المستعار» (تهكمًا على نبلاء القرون الماضية) . . . تاريخ الفخامة يمكن أن يقرأ بشكل أكثر دقة باعتباره سجلاً من الصدمة العاطفية. إنه إرث أولئك الذين يشعرون بالضغط من قبل ازدراء الآخرين، لإضافة كمية حاجيات إلى أنفسهم العارية من أجل الإشارة إلى أنهم أيضًا يستحقون للحب»، يقول آلان دو بوتون معلقًا.

*****

مشكلة البحث عن المكانة، أنه لا ينحصر بالضرورة في قنوات التواصل الاجتماعي فقط، فهو قد يطال تفاعلاتنا أمام الآخرين، كما تطرقت هتون في مشاركتها. وأكثر ما أجده يستحق التعليق حول هذا الأمر هو إنشغال الناجحين «بوهم إنجاز» أو تحقيق «المكانة الاجتماعية» بعيداً عن نجاحاتهم في تخصصهم، أو في الأمور التي يتوقون للنجاح فيها بالفعل. وقد يكون غريبًا من ناحية سلوكية أن يقوم أحد الشباب الخليجيين الناجحين في عملهم، بالإنشغال في إثبات نجاحه الشخصي (أو مكانته الاجتماعية) من خلال حرصه على المداومة بالظهور أمام متجر «هارودز» في لندن أو مقهى «لو فو كيت» في شارع «الشانزليزيه» في باريس وهو مرصع بالماركات، وكأن تعبه ومجهوداته وإنجازاته في حياته الحقيقية لا تستدعي الانتباه لها والاكتفاء بها، لينشغل في المقابل مع إظهار ما يريد إظهاره فقط من عيون الآخرين، ولعيونهم.

«لكي نشعر أننا محبوبين نضطر لوضع أنفسنا عرضة للقلق. نحرص أن يكون إسمنا قد ظهر، وحضورنا قد أُثبت، ووجهات نظرنا يجب أن تُسمع، ويجب أن يتعامل الآخرين مع إخفاقاتنا بالتساهل، وحاجاتنا يجب أن تُلبى، وتحت هذا الاهتمام يمكن لنا أن نُزهر»[19] يصف حالة قلق البحث عن المكانة دو بوتون، «إن اهتمام الآخرين مهم بالنسبة لنا، لأننا نشعر بعدم اليقين في قيمتنا، وكنتيجة لذلك نميل إلى السماح لتقييمات الآخرين بأن تلعب دوراً حاسماً في كيفية رؤيتنا لأنفسنا . . . إن إحساسنا بالهوية محكوم بأحكام أولئك الذين نعيش بينهم. إن كانت نكاتنا مسلية أو مضحكة، ستنمو داخلنا ثقة كبيرة بالنفس. إذا مدحَنا أحد؛ سيكون لدينا إحساس عالي بالجدارة. وإذا تجنب الآخرين وجودنا أو أبدوا عدم الاكتراث لدخولنا إلى المجلس، أو أبدوا عدم الاهتمام بطبيعة عملنا أو منصبنا، ربما قد يقودنا هذا الأمر إلى إحساس عميق بعدم الثقة بالنفس أو للشعور بعدم أهميتنا»[20]. ويضيف «نحن نحسد فقط أولئك الذين نشعر أمامهم أننا يجب أن نكون مثلهم، نحسد فقط أعضاء المجموعة من الآخرين الذين نعتبرهم مرجعيتنا للمقارنة. وفي الحقيقة، هناك عدد قليل من النجاحات التي لا يمكن تحقيقها أكثر من تلك التي نتساوى معها ظاهريًا.»[21]. ويعلق «ديفيد هيوم» في رسالة عن الطبيعة البشرية (إدنبرة، ١٧٣٩م): «ليس هناك تناقض كبير بيننا وبين الآخرين الذين ينتجون الحسد، ولكن على العكس من ذلك، إننا قريبين منهم. الجندي لا يحمل الحسد لأمثاله مقارنة بما سيشعر به لرئيسه. التفاوت الكبير (في المكانات) يساهم بقطع العلاقات، بل ويبعدنا عن الاقتراب لما يمكن لنا الحصول عليه،

ويُضعِف تأثير المقارنة (إيجابيًا)»[22].

البحث عن المكانة ومحاولة إثباتها من موروث الآباء:

حتى منتصف القرن الثامن عشر، كانت طبقة النبلاء وأصحاب المكانات الاجتماعية مقسمة بشكل واضح في المجتمعات الغربية[1] لتكون لصالح النبلاء والأثرياء أكثر من الآخرين، وذلك في جميع الموروثات حتى غير المالية (كالسياسية، العلمية، والأدبية)، لتُهَز بشكل واضح في محاولة للاعتماد في مستقبل الحضارة على الأكثر موهبة من الشباب والأجيال الناشئة، أكثر من الاعتماد على خلفياتهم الاجتماعية.

كانت بداية الاهتزاز على يد رجل الحقوق وأحد آباء المؤسسين للولايات المتحدة «توماس بين» عندما علق في كتابه «حقوق الإنسان» (١٧٩١م):

«أنا أبتسم لنفسي عندما أتأمل تلك السخرية، السخرية التي سوف

---

١. للتنويه:
ربما يقول قائل أنك تركز في التوثيق والبحث على تجارب المجتمع الغربي أكثر من التركيز على ما نواجهه في مجتمعاتنا المحلية، وأقول: أن سبب هذا الأمر ينبُع من أمرين، الأول: أن إسقاط حالات النبلاء والأثرياء في المجتمع الغربي أكثر أمانًا للكاتب من تناوله لحالات محلية معاصرة قد تقود أحد القراء للربط بشكل سلبي، أو يتم تفسير الإسقاطات المحلية على أنها تهجم شخصي على عائلة أو قبيلة معينة، وبذلك سأبعد نظر المتلقي عن الفكرة الرئيسية، ولا أرغب بأي حال من الأحوال شخصنة أيًا من مواضيع الكتاب.
الأمر الثاني: أنني أجد في توثيق تجارب المجتمع الغربي أكثر سهولة وعملية في الإطلاع عليها ناهيك عن سهولة، وعملية ذكر المصدر. وربما أضيف أن تراكمات الماضي الغربي، أكثر وقعًا وتأثيرًا في نتائجها على حاضرَ حياة العرب من وجهة نظري.. على كل حال تظل الفكرة هي الأهم، وتظل هناك أوجه تشابه كبيرة في المجتمعات، رغم اختلاف الصفات.

تغرق الأدب وجميع العلوم، بأن يحاولون جعلها وراثية . . . ورثة غير متناسقة، كتوريث الكتابة. أنا لا أعرف ما إذا كان «لهوميروس» أو «إقليدس» أبناء؛ ولكنني سأغامر برأي مفاده أنه: إذا كانوا قد تركوا أعمالهم غير مكتملة، فإن أولادهم لم يتمكنوا من إكمالها»[23].

وإن كان العلم أو الأدب هو الإسقاط الذي قام به «توماس بين»، فيمكن للمتلقي الحالي إسقاط هذا الأمر بشكل بسيط على جميع القطاعات الأخرى، كإدارة الأعمال، أو شؤون الأسرة في مجتمعنا العربي.

اقتدى «نابوليون بونابرت» بمنهج «توماس بين» بعدها، بل وقد أخذه إلى مستوىً جديد يصح القول عنه أنه قد غير الخريطة الاجتماعية والطبقية في العالم عوضًا عن أوروبا تحديداً.

في وقت مبكر في عهده، أصبح أول زعيم غربي يتحرك بشكل صريح نحو نظام جديد اصطلح على تسميته: «وظائف مفتوحة للمواهب» . . . ويصفه بونابرت: «لقد جعلت معظم جنرالاتي محميين بذلك» وقد قال بفخر في «سانت هيلينا» عندما نُفي إليها قرب نهاية حياته «كنت كلما أجد موهبة، أقوم بمكافئتها».

كان هناك مضمون لتباهيه بذلك، فقد شهدت فرنسا مع نابليون إلغاء الامتيازات الإقطاعية والمؤسسات الشرفية أو الفخرية (المخصصة لتعظيم حالة النبلاء والأثرياء)، والتي كانت تعمل بمنح الألقاب الأولى للأفراد من كل رتبة اجتماعية. وكما تم إصلاح النظام التعليمي وقتها،

وقد فُتحت «ليسيس»[1] للجميع.

وفي عام ١٧٩٤م، تم تأسيس «مدرسة الفنون التطبيقية» في فرنسا، وكانت تُقدم إعانات سخية من الدولة إلى التلاميذ الفقراء (في السنوات الأولى كان نصف الطلاب المسجلين هم أبناء الفلاحين والحرفيين). وجاء العديد من كبار المُعينين في فترة حُكم نابليون من خلفيات متواضعة، من بينهم حكامه في وزارة الداخلية ومستشاريه العلميين، وعدد من أعضاء مجلس الشيوخ. وفي وصف نابليون الشهير للنبلاء في تبرير تلك الخطوة «هم لعنة الأمة، وأغبياء بالتوارث!»[24].

حتى بعد سقوطه، تحملت أفكار نابولي البقاء، وفازت لتكون على صف المؤثرين في أوروبا والولايات المتحدة. وأعرب «رالف والدو إيمرسون» عن رغبته بالتعبير عن ذلك في رؤيته أن: «كل رجل يجب أن يوضع في مكانه الصحيح. يجب أن يحمل الرجل معه القوة والثقة بالنفس ليستخدمها في حياته».

«توماس كارلايل» (المؤرخ والفيلسوف وعالم الرياضيات الاسكتلاندي) من جانبه، غضب من الطريقة التي أهدر بها أبناء الأغنياء أموالهم في حين أن أولئك الفقراء حرموا حتى من التعليم البدائي، وقد عبّر بذلك في قوله: «ماذا يجب أن نقول عن الأرستقراطيين الخاملين؟ أصحاب الأرض في إنجلترا؛ والتي كانت

١. *lycées* : هو نظام تعليمي فرنسي مبتكر يضم الفئة العمرية ما بين: (١٥ - ١٨ عامًا) لأبناء المجتمع، سُمي لاحقًا «المرحلة الثانوية» حيث تستهدف هذه المرحلة تهيئة الطُلاب أيضًا -إن رغبوا- للمرحلة التي تليها البكالوريوس (*Baccalauréat*) والتي تعطيهم فرصة للتعلم في مراحل متقدمة، أو تهيأتهم إلى الحياة المهنية.

وظيفتهم المعترف بها هي أنهم يستهلكون بشكل جيد الإيجارات، ويطلقون الرصاص على الهواء (في جملة تهكمية لاستنزافهم للموارد)»، ويضيف «أنا ضد أولئك الذين لم يفعلون أي شيء، أو لم يستفد منهم أي شخص آخر. الذين لم يكن لديهم أي محاولات جدية لإثبات أنفسهم في أي مجال، وعوضًا عن ذلك استلموا امتيازاتهم واستحقاقاتهم وألقابهم على طبق من ذهب».

وقد رسم صورة نموذجية للأرستقراطي الإنجليزي بوصفه: «يرتفع بفخامته . . . يُزال عنه العمل، والحاجة، والخطر. يجلس هادئًا وسط أجهزته وأدواته، يقوم بكل أعماله رجالاً آخرون. ومثل هذا الرجل يدعو نفسه نبيلاً!؟ وقد عمل آباؤه لصالحه في الماضي، أو كما يقول هو نفسه؛ ربما قاموا بالمقامرة بنجاح من أجله. وبالنسبة له، هذا هو قانون الحياة، ويعتقد فعليًا أن قانون الكون لا يتضمن أي مهام يجب أن يقوم بها أو ينجزها، باستثناء الحصول على انتصارات مطبوخة، مع الحرص على عدم رمي نفسه من النافذة!»[25].

ويعقّب مرة أخرى دو بوتون على ذلك: «ومثل العديد من الإصلاحيين في القرن التاسع عشر، لم يحلم كارلايل بالعالم الذي يكون فيه الجميع متساويين ماليًا، بل سيُحقق للجميع (مكانتهم الاجتماعية) في طلوعهم ونزولهم طبقيًا بناءً على عدم المساواة. «أوروبا تتطلب أرستقراطية حقيقية»، كما كتب كارلايل، «يجب أن تنحصر الأرستقراطية في المواهب فقط فالأرستقراطية الكاذبة يجب ألا تؤيد أبدًا». ما كان يتخيله هو نظام لم يُصاغ بعد اسمه: الجدارة»[26].

*****

إذًا، تاريخيًا كانت بداية هذه الدعوة للتغيير الطبقي من قبل أحد الآباء المؤسسين للولايات المتحدة، والتي ربما ظهرت بشكلَ لاحق بشكل واضح على الثقافة الأمريكية المعاصرة. عكس بعض الحضارات الأخرى لدى أوروبا والدولة العثمانية والتي يغلب على تقسيماتها الاجتماعية فروقًا شاسعة في الطبقية. وحرص الفرد من المجتمعات الأخرى على أن ينسب نفسه ضمن الفئة الأَعلى منه، قادته تدريجيًا ليفعل ما يجب عليه فعله كي يصبح أحدهم. وفي المقابل قد أُبدي هنا نوعًا من الصراحة إن قلت أن المجتمع الأمريكي بصفة عامة لا يميل إلى هذه الطبقية. فتجد المحامي أو المهندس أو الدكتور أو رجل الأعمال فاحش الثراء -بشكل عام- لا يميل إلى التفاخر لمجرد التفاخر بمنصبه أو مهنته أو حالته المادية، ولم نسمع بظاهرة النسب والحسب لديهم، حتى ورغم تحفظي على التاريخ العنصري الحديث والذي بالكاد انتهى مطلع السبعينيات من القرن الماضي، إلا أنهم في المقابل يستحقون الإشادة على ذلك أيضًا، بل وإن احتاج الأمر إلى نوع من الاستعراض أو التفاخر؛ سيعمل أحدهم على جعل إنجازاته مصدراً للفخر.

في الولايات المتحدة، تم تحقيق مبدأ تكافؤ الفرص للعامة بشكل يدل على الحرص على تطبيقه؛ ففي مارس (١٩٦١م)، وبعد أقل من شهرين من توليه منصبه، أنشأ الرئيس «جون كينيدي» لجنة معنية بتكافؤ فرص العمل، وكلفها بإنهاء التمييز في العمل بجميع أشكاله في الدوائر الحكومية والشركات الخاصة. وقد أُتبعت بمجموعة من القوانين الداعمة: قانون المساواة في الأجور (١٩٦٣م)، وقانون الحقوق المدنية

(١٩٦٤م)، وقانون تكافؤ فرص العمل (١٩٦٤م)، وقانون الأمريكيين المسنين (١٩٦٥م)، وقانون التمييز على أساس السن في العمل (١٩٦٧م)، وقانون تكافؤ الفرص الائتمانية (١٩٧٦م) وقانون الأمريكيين ذوي الإعاقة (١٩٩٠م). ومع وجود مثل هذا التشريع، كان من المعقول الاعتقاد بأنه مهما كان الإنسان كبيراً في السن، وأيًا كان دينه أو لونه أو جنسه، فإن ذلك سيضمن فرصة عادلة للنجاح[27].

ويضيف معلقًا دو بوتون على هذه التعديلات الاجتماعية الجذرية: «عندما كان الأغنياء لا يزالون يتصدرون واجهة الأجيال السابقة بناءً على خلفياتهم العائلية أو بسبب علاقاتهم الاجتماعية؛ كان من الطبيعي أن نرفض فكرة أن الثروة هي المؤشر للفضيلة، إلى جانب كونها قد وُلدت مع أشخاص صادف أن آبائهم أثرياء. لكن حتى في عالم الجدارة والاستحقاق والتي لا يمكن فيه تأمين الوظائف المرموقة والمرتبات إلا من خلال الاختبارات على أرض الواقع والقدرات الحقيقية للفرد فيها، فقد أصبحت الأموال وكأنها أداة لإظهار العظمة للإنسان. ليصبح الأغنياء ليسوا أكثر ثراء فحسب، بل يبدو؛ أنهم بذلك أشخاص أفضل من الآخرين ببساطة.»[28] وفي موضع آخر يكمل: «كل الشكر للمبدأ القيّم: الاستحقاق بالجدارة. فقد أعطي العامة الفرصة بالوفاء لأنفسهم. فأصبح الأفراد الموهوبين والأذكياء من العامة والذين ظلوا طوال قرون داخل إطار تسلسل هرمي غير متحرك، أحراراً للتعبير عن مواهبهم على المستوى النظري. ولم تعد الخلفية أو الجنس أو العرق أو العمر عقبة لا يمكن تجاوزها أمام هذا التقدم، وبالفعل دخل عنصر العدالة أخيراً في توزيع المكافآت.

ولكن كان هناك أيضًا -مع الأسف- جانب مظلم في هذه القصة بالنسبة لأولئك الذين يملكون مستوىً أقل في المكانة الاجتماعية. فقد تولّد مبدأ آخر وهو: إن نجح الناجح، فقد يتبع ذلك بالضرورة أن الإخفاقات التي حصلت له بالتأكيد تستحق فشلها. وفي عصر الاستحقاق بالجدارة، يبدو أن عنصراً من العدالة لم يدخل في توزيع الثروات أيضًا بين الفقراء والأغنياء. فالمكانة الاجتماعية المنخفضة (كتصور) ليست فقط مؤسفة، إنما نراها مستحقة أيضًا.

ومما لا شك فيه أن تحقيق النجاح المالي في عصر الجدارة الاقتصادية، دون الاستفادة من الميراث أو المزايا منذ الولادة، وفّر مقياسًا للتحقق من صحة الشخص النبيل الذي كان قد أُعطى أمواله وقلاعه من قبل والده، لم يسبق لها مثيل. ولكن في الوقتَ نفسه، أصبَح الفشل المالي مرتبطًا بالشعور بالعار محاكيًا أصحاب المكانات الاجتماعية المنخفضة لدى القدماء الذين حرموا (فعليًا وواقعيًا) من كل الفرص في الحياة، وكانوا أيضًا، بل وأكثر، لحسن الحظ قد نجوا من هذه المُعضلة.

السؤال لماذا؟ . . . إذا كان أحد منّا جيداً وذكي ولديه القدرة على الإنجاز، رغم أنه لا يزال فقيراً، سيكون تأثير هذه الحالة أكثر حدة وألماً له، وبإشارة لعدم نجاحه في عصر الجدارة الجديدة.»[29]

تحليلي الشخصي، بأن الإجابة على هذا التساؤل يتشكل من خلال ما كان يُنظر به تجاه الفقراء، في نظرتين دونية؛ أولها أنهم «فاشلين بطبيعة الحال» والثانية أنهم «الجهة الأهم للتعاطف ولاستقبال التبرعات الخيرية».

ولم تصبح هذه النظرات مع الفارق التقني والحضاري الحالي واضحة أو بارزة للجميع. فلا يمكن لأحد ببساطة أن يلاحظ إن نظر إلى أحد أصدقائه الذين يعانون من تحديات مالية أن يكتشف معاناته. فهندامه قد يبدو عاديًا، وقد يتملك سيارة (حتى وإن لم تكن فخمة)، ويأكل ويشرب بشكل طبيعي.

ومما تجدر الإشارة إليه هنا، أن معظم العامة من المجتمع أصحاب الدخل المحدود أو متوسطي الحالة المادية، قد يحاولون بجدية الهروب من ظهورهم بهذه الصورة (صورة الفقر النسبي) أصلاً، وفي نفس الوقت يحاربون على إثبات استحقاقهم للتقدير والحب (في عصر الجدارة كما سماه دو بوتون)، لأن الفقر يعني لهم الفشل، وهم في المقابل لا يريدون الظهور بمظهر الفاشلين. فيستعينون بجميع الوسائل المتاحة التي لا تثبت أنهم فاشلين فحسب، بل أنهم ناجحين في حياتهم، حتى وإن تطلب هذا الأمر بعض التنازلات والتضحيات! . . . تمامًا كما نفعل بظهورنا بأبهى صورة قد لا تمثل حقيقتنا في قنوات التواصل الاجتماعي، وتمامًا كما يقوم معظمنا بشراء أغراضًا فخمة أو غير ضرورية لمحاولة إثبات عكس حالتنا الواقعية، حتى إن كان مقابل تضحيات مادية قاسية.

بالنسبة للفرد، الصراع ليس صراع فقر وثراء بشكل مجرد بقدر ما هو صراع الحرص على الاستحقاق وإخبار الآخرين أننا بخير وناجحين ورائعين، أو أننا مثلهم وربما أكثر . . . نستحق التقدير والحب والاحترام، حتى وإن كان كل ذلك مزيفًا.

إذًا، نلخص هذه الفقرة بقول: أن الدافع الذي يجعل العامة تحرص

على إثبات استحقاقها للمكانة الاجتماعية المهمة يكون بسبب أمرين رئيسية :

1. الخوف من احتسابهم ضمن دائرة الفقر : فالفقر يعني الفشل ، وعدم امتلاك الكثير من الحاجيات المادية ، إضافةً إلى الافتقار للعلاقات الاجتماعية (حتى وإن كان منحصر إثباتها من خلال قنوات التواصل الاجتماعي) يعني أنهم بشكل من الأشكال ضمن خانة «غير المهمين» في هذه الحياة .

2. الاستحقاق بالجدارة : فلا أحد على الأغلب يحلم بأن يكون ملكًا ، لأن هذا المنصب غير متاح بطبيعة الحال ؛ لكن البحث عن تقدير الناس من خلال إخبارهم بشكل غير مباشر أننا مهمين وأصحاب جدارة ونستحق التقدير والاحترام ، يقودهم إلى الطرق المختصرة كالحرص على اقتناء العلامات التجارية الفخمة ، وشراء منازل أعلى من مستوياتهم ، والظهور مع شخصيات مهمة على مواقع التواصل الاجتماعي ، وطبعًا . . . إخبار الآخرين أننا أنجزنا شيء ما من خلال توثيق حضورنا لورش العمل والاجتماعات التي تحمل طابع الأهمية داخلها ، مع أخذ الكثير من الصور ونشرها .

المثير للجدل بالنسبة لي ، أن الحرص على البحث عن المكانة الاجتماعية بالطرق المختصرة ، يولد داخل الإنسان العديد من العُقد في مجتمعاتنا ، فلا هو الإنسان الواعي بشكل كبير على إن كان ما يقوم به ذو قيمة حقيقية أم لا ، ولا هو الشخص الذي أنجز فعليًا أمرًا مهم على أرض الواقع يستحق الثناء عليه ، بل أن العُقَد تطول أحيانًا لأن تصل بنا

إلى تلك النكتة التي قالها شخص ما يومًا : «نحن شعب نعيش صراعًا بين حب الفشخرة[1] ، والخوف من العين !» .

ولم يجرب أن يتوقف أحدنا يومًا ، لينظر إلى نفسه في المرآة ويسأل : «هل أنا فعليًا راضٍ عن نفسي ؟» أو أن يحاول من خلال العمل والمثابرة وتقدير الذات بالبحث عن المكانة الحقيقية والتي تقوده لاستحقاق الجدارة . وعوضًا عن ذلك ، يتوجه معظمنا للطرق المختصرة والأقل فعالية للحصول على الاستحقاق .

*****

«يا إلهي ، إذاً صدقوا الكذبة !» كانت هي الكلمة التي قالها الروائي المعروف «جابرييل جارسيا ماركيز» عندما أخبروه بخبر نيله لجائزة نوبل للآداب عن أعماله . كان يعيش تمامًا الحالة المعاكسة لقلق البحث عن المكانة . كان يظن أن ما فعله طيل حياته لم يرتقي لتلك المكانة التي تتجاوز الكذبة . كان يعتقد أن أعماله «وهم إنجاز» . ويعلم العالم اليوم بعد وفاته بسنوات قليلة أنه فعليًا عاش حياةً حقيقية ترك فيها الأثر بطريقته .

---

١ . الخُيلاء .



«الفشخرة جايبانة ورا» تم إلتقاط الصورة في مقهى «كاب آند كاوتش» في جدة ٢٠١٨م، ويظهر أسفلها إعلان عن وظائف مُتاحة!

الكلام عن المكانة الاجتماعية سهل!:

«بما أن غالبية الرجال ليسوا جيدين جداً، أو ليسوا حكماء جداً. إذاً لابد من الاعتماد على الشدة أكثر من العطف»، يقول المؤرخ الإيطالي «فرانشيسكو غريتشارديني» (١٤٨٦م - ١٥٤٩م).

تطال القسوى المفترضة من غريتشارديني على الذات وعلى المقربين للبحث عن مكانتهم الاجتماعية حتى وإن اختلف شكلها، فليست قسوة الإنسان المعاصر هي الضرب أو «التهزيء» بمعناه الحرفي، بقدر ما هي القسوى على النفس وعلى المقربين بحثًا عن تلك المكانة.

أحد أشكالها الإدارة المالية السيئة للإنسان مع نفسه، وتتشكل بصورة أخرى في صعوبة السماح لأحد الشباب بالتزاوج من زوجات من بيئة مستواها أقل، أو عن عدم محاولة الاقتراب من مجتمعات معينة إلى من خلال إثبات الاستحقاق قبلها.

وليس صعبًا جداً أن يعي القارئ الكريم أن الكثير من حالات «اختلاف الحسب والنسب» كانت ذات تأثير قاسي على بعض الأزواج البسطاء لفصلهم عن بعضهم كما حصل (ويحصل) في محاكمنا المحلية. وقد تجد أحدنا يتغنى بعدم أهمية وجدوى هذه القسوى والعنصرية القبلية أو الطبقية التي أطلق عليها شخصٌ ما «اختلاف طبقات اجتماعية»، ولكن أسهل ما على الأب مثلاً أن لا يلتفت إلى الجدارة الشخصية لخاطب إبنته، بقدر الإلتفات إلى طبقته الاجتماعية أو لونه أو منصبه. ولا تزال «الجدارة» ليست هي الحاسم في الأمر. فالكلام أسهل من الفعل إن حاولنا قياسه على واقعنا.

الأمر الأهم في المكانة الاجتماعية الموجودة مسبقاً:

المشكلة الأهم والأصعب وبالغة التحدي في الامتيازات الطبقية، أن الإنسان قد جُبل على عدم الاستغناء عنها إن امتلكها دون تعب.

فمن النادر أن تجد أحد أبناء الطبقات النبيلة أو ذوي الألقاب في مختلف المجتمعات، لا يحرص على استخدام امتيازه الذي وُلد معه.

تخيل أنك منذ نعومة أظافرك، يعطيك فلان وفلانة هالة من التقدير والمكانة والإجلال، والتي تستمر في حياتك إلى أن تكبُر. ما سيحصل عندها أن معادلة «الجدارة» والبحث عن المكانة من خلال التعلم والعمل الدؤوب قد لا تكون مغرية بقدر إغراءها للطبقات الدونية التي لا تتمتع بامتيازات اجتماعية مولودة معها، حتى وإن تحقق معك الحصول على الجدارة من خلال العمل الدؤوب، فسيقابله نوعًا من الاستسلام لدى معظم أقرانك.

وأحيانًا، تظل المكانة الاجتماعية -المكتسبة بدون عناء- هي طوق النجاة الأخير الذي يعيش به الفرد لإثبات ذاته إن خسر كُل شيء. وتصبح المعادلة الأهم هي الحرص على أخذ الاستحقاق الاجتماعي، أكثر وأهم من إعادة المحاولة للنجاح أو الاستمرار في المثابرة من أجل الجدارة.

إن فشلت في حياتي العملية لأنال التقدير، فأستوجه لاستخدام اللقب الممنوح لي، أو استخدام علاقاتي، أو ممارسة الامتياز الاجتماعي الذي ولدت معي.

ونعتقد نظريًا أننا لا نهتم بالمكانة الاجتماعية، لكن من الصعب أن

نتكرها في قرارة أنفسنا، قبل أن نقرر إن كنّا ننتقدها في الآخرين أم لا.

البحث عن المكانة الاجتماعية (بالاقتراض):

في مقالة بعنوان «مشترياتك لا تجلب لك مكانتك الاجتماعية» يذكر موقع «دون باي فورتي»[1] أمر البحث عن المكانة في محاولة إخبار الآخرين أننا أفضل مما نعيش عبر شراء الأشياء التي لا نتحمل نفقاتها فعليًا، معلقين:

«مع عمليات الشراء التي يمكن تحقيقها من خلال الاقتراض، أصبح الكثير منّا منخرطًا في لُعبة خداع كبيرة. وذلك عندما ننفق أكثر مما نجني فعليًا، لنُضطر إلى الاقتراضَ للتعويض بعدها، وقد نعطي انطباعًا بأن لدينا دخلاً أكثر من المتاح لنا فيما نعمل أو ما نقوم به مهنيًا. وكمجتمع، نحن نشتري أكثر من قدرات تحملنا الفعلية. وبالمفارقة.. كل ذلك لمحاولة إقناع بعضنا البعض أننا يمكن أن نتحمل ماليًا بسهولة كل هذه الأشياء التي اشتريناها»[30].

قد لا يستشعر الفرد العادي أمر الاقتراض، لأنه أحد الأسرار الأهم للعائلة أو للفرد العامل، ويزداد اختفاء هذا الأمر عندما يعتاد الشخص على الاقتراض من «البطاقة الائتمانية» شهراً بعد شهر، من أجل إقناع الآخرين ونفسه أنه بأحسن حال، وليثبت أنه يملك القدرة ليكون مثل أو أفضل من بعض الآخرين الذين يريد أن يُصبح مثلهم.

ويُضيفوا محرري الموقع: «لماذا نفعل هذا بأنفسنا؟... لأننا

---

١. *donebyforty.com*

تبرمجنا على البحث عن المكانة (بشكل واهم)، إضافةً لما ذكره «ديفيد ماكراني»: «ولأننا لسنا أذكياء جداً!»

. . . هناك جزء من الدماغ يعتقد أنه من المهم جداً أن نحافظ على وضعنا الاجتماعي وإحساسنا بالانتماء إلى طبقة اقتصادية معينة أكثر أهمية من الحفاظ على دخلنا المحدود. وهكذا نذهب إلى محاولة خداع بعضنا البعض مع كل شيء، من الملابس والمجوهرات التي نشتريها إلى سياراتنا ومنازلنا، كل واحد منا يتنافس ليكون أكثر عائلة متوسطة الدخل في المحيط!

ولكن لماذا يجب أن أهتم؟

لماذا يهم إن كان جاري (أو صديقي) يحصل على القليل من المكانة الإضافية بامتلاكه سيارة ثانية في موقف بيته؟ أفترض أن الجزء الذي يجعلني على خطأ ليس بدقة هو فكرة أننا يمكن أن نحدد الطبقة الوسطى من خلال مجموعة من المشتريات. ولكن يبدو ذلك واقعيًا (مع الأسف). لكن، نشعر بأن البحث عن الوضع الاجتماعي - المعروض للبيع- (من خلال الكثير من الأشياء) بالتحديد هو السبب الجذري لكثير من سلوكنا المالي السيء.

قد لا يكون ذلك في الواقع خطأ المعلنين أو مصنعي السيارات أو خطأ الملابس التي نستهلكها أكثر مما نحتاج إليه وأكثر بكثير من قدرتنا على التروي والتصرف بحكمة مالية. ولكن بدلاً من ذلك، قد نتحمل ديونًا كبيرة لأننا نعتقد أننا نشتري لعائلتنا بقعة في دائرة اجتماعية محترمة: أو في نادي يجتمع فيه كل الأعضاء المناسبين لنا نحن، وحيث نقول

لأنفسنا يبدو لنا أن الجميع يملكون العديد من الأشياء، فهم ناجحون في تحقيقهم لذاتهم. وكأنهم يقولون لنا «مهلاً، سيسعدنا كثيراً انضمامكم لنا!».

ويعلق محرر موقع «لايف هاكر» الكاتب «إيريك ليڤينزكرافت» على هذا الأمر: «بالطبع، يمكنك أن تنفق أموالك على كل ما يجعلك سعيد. ومع ذلك، فإن كان الهدف من الصرف هو البحث عن المكانة، فقد تحصل من جهة أخرى على عوائد أفضل من خلال تعلم مهارة جديدة، أو تحسين حياتك المهنية، أو الاستثمار في عائلتك. الإنفاق للبحث عن المكانة من خلال الشراء سيعطيك نتائج عابرة قصيرة المدى لا أكثر، ولكن المكانة التي تأتي من العمل الشاق أو من خلال الاستثمار في الوقت أو مع من حولك هو الأصعب.»[31]

الهدف الذي يحاولون الوصول إليه موقع «دون باي فورتي» هو طرح فكرة أن إيهام الإنسان لنفسه بقدرته على الوصول للمكانة من خلال الكثير من المشتريات الفخمة، والبيوت التي تسبب لنا ضائقات مالية، يتلخص في أمرين كما أراهم: «وهم إنجاز» وإثبات «أننا لسنا أذكياء فعليًا»، وبتعليق المحرر «ليفينزكرافت» ربما الاستثمار في الأمور الأهم هو الذي يمثل العمل الحقيقي، بعيداً عن حركة العامة. ومع استشهاد آخر من دو بوتون حول هذا الأمر: «لا نُذكر لأنفسنا أنه بعد وقت قصير من الوصول إلى القمة (قمة شراء الأشياء والحصول على المكانة)، أننا سوف ننزل مرة أخرى إلى الأراضي المنخفضة من القلق والرغبة». فنحن نميل إلى الاعتقاد بأن بعض الإنجازات والممتلكات ستعطينا الارتياح الدائم.



إجمالي القروض المتعثرة للبنوك في نهاية الربع الثالث2017
4.670 مليار ريال
2.357 مليار ريال
2.033 مليار ريال
1.732 مليار ريال
1.624 مليار ريال
19.1
مليار ريال مجموع القروض المتعثرة 2017
16.6
مليار ريال مجموع القروض المتعثرة2016
%15
+
البنك الأهلي التجاري
البنك السعودي الفرنسي
البنك الأول
مصرف الراجحي
بنك ساب
1.399 بنك الرياض
1.249 العربي الوطني
1.232 بنك الاستثمار
1.074 بنك سامبا
781 بنك الإنماء
AH_ABDALLAH

البحث عن المكانة بعيداً عن الاستثمار في التخصص:

عندما نرى حالة من الحالات التي تبحث عن مكانتها وتقديرها للآخرين من خلال تخصصات وأمور بعيدة عن إنجازاتها المهنية أو الإنسانية، فقد تجدر الإشارة أن الدافع الوحيد خلف هذا الإنسان، هو باختصار عدم اقتناعه بالحياة التي يعيشها، ليصور له عقله (أو من حوله في حالات) أن حياة الآخرين ستجعله إنسانًا أفضل إن كان يعيشها.

وربما يجوز القول دون وجود أي عيب أن الطبيبة الكريمة (المذكورة في قصة هتون) لم تكن ستختار مهنة الطب إن توفرت لديها الخيارات دون ضغوط مادية أو اجتماعية في بداياتها، ربما كانت تحلم بأن تكون «فنانة مكياج» أو أن تكون «ممثلة» أو «مذيعة». وهنا قد أشجع قبل محاولة البحث عن المكانة الاجتماعية بوسائل أسهل وطُرق مختصرة، بأن يبحث الإنسان عن إنجازه الذي يمكن له تحقيق ذاته ومكانته (وسعادته) من خلاله، وأيضًا تحقيق قيمة حقيقة يضيفها للآخرين ومن حوله. ولا يخفى علينا أن معظم الناجحين في العالم، ما هم إلا أُناس بُسطاء في واقعهم وحياتهم على الأغلب، ولا تتحقق مكاناتهم التي يأملون الحصول عليها إلا من خلال حياتهم التي يعيشون فيها على أرض الواقع، وليس فيما يصوره لهم خيالهم.

«نحن نلاحظ أدلة واضحة في كل ذلك على كلاً من الذكاء والغباء، والنكتة والبلبلة، والأهمية والسطحية. وفي ظل هذا الغموض، ننتقل عادة إلى العالم الأوسع لنحاول من خلاله تسوية مسألة أهميتنا. إهمال الآخرين يسلط الضوء على تقييمنا لأنفسنا وإظهار السلبية المكمونة داخلنا، في حين أن الابتسامة أو المجاملة (من قِبل الآخرين) تبرز عكس

ذلك بسرعة. يبدو أننا نأخذ بعين الاعتبار بأن تأثير الآخرين يجعلنا نتحمل أنفسنا.»[32] يعلق دو بوتون.

«تكمن سعادتنا الكُبرى في أن يتم احترامنا؛ لكن لا يميل من يحترمنا إلى التعبير عن احترامهم، حتى لو كان مبعث الاحترام جميع الأسباب الممكنة. وبهذا، فإن أسعد إنسان هو من استطاع احترام نفسه بإخلاص، مهما حدث»

- **شوبنهاور** (الفيلسوف الذي اشتُهِر بتشاؤمه من الحياة).

*****

مشكلة بعض الإيجابيين:

... أنهم يستهدفون العاطفة فقط.

«ثقافتنا اليوم تركز بشكل مهووس وغير عقلاني تجاه التوقعات الإيجابية: كُن سعيداً، كُن صحيًا، يجب أن تكون الأفضل.. أفضل من الغير. كن أسرع، أغنى، أكثر إغراءً، أكثر شهرة، أكثر إنتاجية.. وأن تكون محبوبًا أكثر» يقول «مارك مانسون»، ويضيف في موضع آخر: «.. عندما تتوقف للتفكير مليًا بكل هذه النصائح المعاصرة التي اعتدنا سماعها طيلة الوقت، ستجد أنها لا تُصلح ما تفتقده على أرض الواقع. تجعلك (هذه النصائح) كثير التركيز علَى ما لا تملكه، تجعلك تركز على المال وكأنك لا تملك ما يكفيك.

وتجعلك أيضًا تقفين أمام المرآة وترددين لنفسك «أنتي جميلة أنتي جميلة» . . وكأنك لست مقتنعةً أصلاً أنك جميلة، بل وتذهبين للحرص على بناء علاقة معَ أشخاص جدد بشكَل سريع (حتى وإن لم تكوني في حاجة للتعرف عليهم)، وكأنك تفتقدين لحب الآخرين لك.

هناك مثل يقولوه أهل تكساس: «الكلاب الصغيرة تنبح بصوت أعلى». الرجل الواثق من نفسه لا يحتاج أن يثبت هذا الأمر للآخرين، وأيضًا المرأة الغنية، لا تحتاج أن تقنع الأخريات أنها غنية بالفعل، سواءً كانت كذلك أم لا»[33].

ويشير «مارك مانسون» أن انتشار مثل هذه الثقافة (إقناع الآخرين بالنقص) أمر جيد جداً للتجارة، فهي تستدعيك طيلة الوقت لإخفاء عيوبك بشراء المزيد من الأشياء وتعويض الكثير من النقص المزيف فيك.

«مشكلة الإيجابيين الزائدين عن الحد (بعض رواد تطوير الذات) أنهم قد يشكلون ضرراً على صحتك النفسية»، كما يختم مانسون هذه الجزئية في كتابه، والتي ارتأيت أنها تستحق الإشادة.

لماذا ما نفتقده يملكنا؟:

المشهد الأول: لا يملك عبدالعزيز منزلاً في كاليفورنيا، لكنه يملك أربعة منازل في مُدن مختلفة في العالم، ورث إثنان منها واشترى إثنان. يشعر بالأسى لعدم امتلاكه لمنزل كاليفورنيا، وقد أصبح يعمل بجد طوال عامه الحالي ليمتلك ذلك المنزل بالقرب من سانتا مونيكا. لا يهمه

دخله الذي تجاوز الثلاثين ألف ريال شهريًا، ولا يريد أن يفكر سوى بطرق جديدة تجعله يستثمر قدر ما يستطيع (لأن أمواله الموروثة قد صُرِفت) وبأسرع وقت ليمتلك المنزل، وهو في نفس الوقت لا يود الاِستغناء عن منازله الأخرى.

المشهد الثاني: لا يشعر بالأسى كثيراً من حقق الميدالية البرونزية في الأولومبيات، لأنه يعرف بشكل مطلق أن إسمه قد سُجل في التاريخ كأحد الذين حصلوا على ميدالية في إحدى الدورات العالمية، ولكن لا يزال زميله ومنافسه الذي حصل على الفضية يعيش حالة طاغية من الفشل لأنه يعلم أن الفرق بينه وبين الذهبية كان جزءاً من الثانية.

مشهد من الواقع: طُرد «بيتي بيست» من فرقة «البيتلز» مطلع السبعينات، انكب في البداية داخل حزنه الشديد من هذا الإجراء الذي وجده تعسفيًا في البداية، بعد أن أقنع أعضاء الفرقة مدير أعمالهم بطرد «بيست».

لم يعش بيست حزنه لبقية حياته، فقد تعرف على صديقته «كاثي» (أصبحت زوجته فيما بعد) ليكمل معها مسيرة طويلة من الحب والوئام حتى يومه الحالي وهو في منتصف السبعينات من عمره.

استوعب بيست أن طرده كان أعظم أمر في حياته -كما يقول- لأنه وبسبب ذلك الحزن المؤقت استطاع بطريقة ما التعرف على زوجته وبناء حياة جديدة مريحة نفسيًا، رغم انتهاء أنشطة فرقة «البيتلز» بسنوات قليلة بعد انفصاله عنهم، ويعقب مارك مانسون أن بيست بالفعل استطاع التعايش بعيداً عن الأضواء والزخم الذي صاحب فرقة البيتلز

وقتها، ليكون ممتنًا بأن خروجه كان من أفضل الأمور التي حصلت له في حياته[34].

في المقابل «ديف موستين» المغني الذي طُرد من فرقة «ميتاليكا» عام ١٩٨٣م، انكب في حالة هيستيريا من الغضب والحزن، أدمن الكحول والمخدرات لفترات طويلة، حاول الإنتقام من الفرقة عدة مرات بأشكال مختلفة، كان أكثرها إيجابية (ربما) محاولاته المتواصلة بتحقيق مبيعات أغاني تتجاوز مبيعات «ميتاليكا»، إلا أنه فشل في هذا الأمر.

يفتقد موستين ميداليته الذهبية في كل مرة يجد نفسه أقل بدرجات من الفرقة التي طردته، لم يستمتع طوال فترة الثمانينات (والتسعينات) بنجاحاته وملايينه التي حققها من حفلاته ومبيعات أغانيه، كل ما كان يشغل باله ذلك التساؤل: «كيف أصبح أكثر ثراءً ونجاحًا من ميتاليكا؟» .. بل أن الأمر طال ليحاول الإنتحار من فشله في تحقيق مبيعات تفوق مبيعات الفرقة التي طردته.

كان يمكن «لموستين» تجاوز الأمر بسهولة، إلا أنه فضل أن يحارب وأن ينافس في لعبة محسوم أمرها لصالح ميتاليكا. وكان من الأفضل له الإستمتاع بكل تفاصيل نجاحه الساحق مقارنًة بغيره من المغنيين الباقيين، أو ربما كان بإمكانه أن يعيش فقط بطمأنينة مثل ما فعل بيست في حياته. إلا أنه قرر أن يتألم، قرر أن يتألم من الشيء الذي لا يملكه (ولن يملكه ربما) ..

مثل ما يتألم صديقنا عبدالعزيز في المشهد الأول.

*****

سأتحدث لاحقًا كيف أن الرغبة الدفينة داخلنا تطلب دومًا المزيد من كل شيء، عوضًا عن التركيز على ما يملكه الواحد فينا (من ممتلكات أو مهارات أو وقت أو منصب)، لكن سأكتفي في الفقرة القادمة باستعراض مجهودًا آخر قد يصح القول أنه ضمن حدود «وهم الإنجاز» أو الزيادة غير المبررة في سبيل البحث عن المكانة، وهو أمر يرتبط بمهنتي كشخص يكتب للآخرين.

*****

لماذا تمتلكني رغبة بالتوقف عن قراءة الكتب العربية؟:

عدة أسباب كادت تقودني للتوقف شبه التام عن قراءة الكُتب العربية (خصوصًا المحلية). كان أهمها: دافع الكُتّاب الواضح من كتابتها.

حضرت موقفًا سريع كان بين أحد الشباب المشهورين في التواصل الاجتماعي وبين أحد أصدقائي الناجحين في مجاله العملي. كان اقتراح الأخ المشهور للصديق الناجح أن يقوم بالظهور بشكل أكبر على سناب شات وقنوات التواصل الاجتماعي ليشارك تجاربه مع الآخرين بهدف التسويق، وبالمرة مع ذلك يقوم بكتابة كتاب! حتى وإن لم يكن الكتاب يتناول مجاله بشكل مباشر، أو كما قال موضحًا: «ناقصك كمان كتاب!».

وفي مشهد آخر، دردشنا أنا وأحد الشباب المعنيين بتطوير الذات والتدريب عن رغبته بالتعرف على آلية كتابة الكُتب والمحتوى بشكل

عام، لأخبره بدوري بأن القاعدة الأولى لكتابة أي محتوى (جاذب) هي: الكثير الكثير من القراءة، وبعدها يأتي مشروع الكتابة، ليرد: «شخصيًا، أنا لا أقرأ. . اكتسب خبرتي وعلمي من التجارب فقط». وليس لدي اعتراض على ذلك بشكل مطلق؛ إلا أنني بطبيعة الحال لا أستطيع نفسيًا الأخذ والرد حول مشروع كتابة صاحبه لا يحب القراءة!

مشكلة اللغة العربية. . أن تأثير اللهجة العامية والفرق في التحدث بالفصحى عن الواقع بالغ الاختلاف. عكس اللغة الإنجليزية، والتي (تقريبًا) يكتب كُتّابها كما يتحدثون إلى بعضهم البعض. فيشعر القارئ أنه بالفعل يستمع لما يريده الكاتب من كتاباته بكل وضوح، بينما ينشغل معظم (وأركز على معظم) الكُتّاب العرب الشباب على صياغة كلمات رنانة، شاعرية، يغلب عليها السجع، وينسون الأهمية الأولى من غرض الكتابة، وهي كتابة الحقيقة.

وعودة لموضوع النية، ألاحظ أن مهمة الكاتب في الكتابة للجمهور العربي الشاب مثلاً، لا ترتكز بالدرجة الأولى على المحتوى بقدر الاهتمام بأن كاتبها فلانًا من الناس.

وهذا ما شجع كثيرين بأن يكتبون كتبًا (غير متعوب عليها) كتجميع التغريدات، أو العديد من الخواطر المتناثرة على صفحات التواصل الاجتماعي، أو نصوص (لتُجمع في دفة كتاب)، وينتهي أمر الكتاب بالخروج للمكتبة. ولا يعرف متلقيه عن المواضيع التي يتحدث عنها الكتاب، لكنه يعرف كاتبها ربما.

عندما تقوم آنسة كريمة اشتهرت (كفاشنيستا) بنشر كتاب جديد لها،

يُخيّل إلي أنها حاولت بذلك ملأ فراغ لم يكن بالضرورة يجب أن يمتلئ. فهي تعرف نفسها (فاشنيستا) + (ملهمة) + (تدرس قانون) ... + حسنًا!! ... (وألفت كتاب!). وهنا أدعي أن هناك خلل ما في المعادلة.

قراءتي لمعظم الكتب العربية أصبحت بكل صراحة مؤلمة؛ لا تستهويني. ليس اعتراضًا على مؤلفيها، إنما لعدم التماسي للحقيقة خلف كتابتها. أو كما أشار «تشارلز بوكوسكي» في حديثه عن هذا الأمر: «إن لم تشعر أن الكلمات تريد أن تقتلع عقلك وجسدك لكي تخرج . . . لا تكتب! . . . وإن أردت المزيد من المال والنساء من حولك لا تكتب!»، ولا زلت في إطار آخر دون تحذلق أستلم عشرات المقالات من بعض الأصدقاء المتابعين، لا أفهم منها ماذا يريد أخي العزيز المرسل أن يقول من خلال كتابتها. وليخبرني بدوره أن هذه المقالة هي بداية مشروع كتاب! ... فلا هي أحيانًا قصة، ولا هي موضوع واضح بوجهة نظر واضحة ... ولا هي شعر!

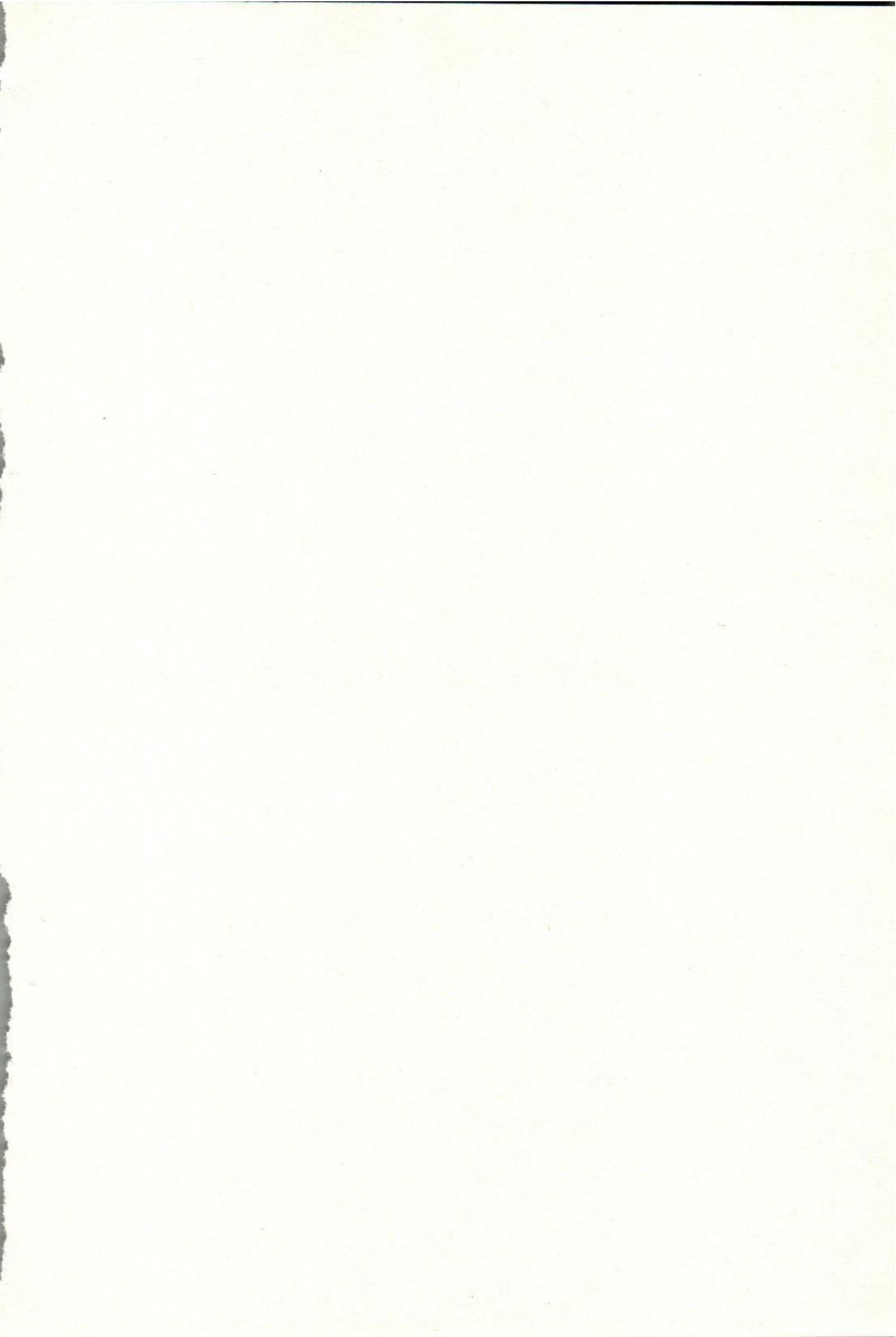
كآبتي تزداد عندما يخبرني كاتبها بأمور شديدة البداهة؛ فأنا أعلم أن الاستيقاظ المبكر فيه بركة، وأعلم أن المثابرة سر النجاح، لكن أين وجهة نظرك التفصيلية حول هذا الأمر؟ أو أين أستطيع أن أقرأ تحدياتك وتجربتك في الاستيقاظ المبكر! ... أريد الحقيقة فقط منك، ولا داعي بأن تكون إيجابية محفزة ورنانة أو شاعرية بالضرورة. لا أرغب أن يفهم القارئ العزيز بأنني ضد محاولات الكُتّاب الشباب للكتابة، إلا أنني أود أن ألفت النظر إلى أمرين لا ثالث لهما فيما يتعلق بكتابة الكتب وهي: أن الكتابة يجب أن تكتب دون نوايا تسويقية لشيء آخر (تكملة

عدد للمواهب) أو من أجل «الأنا». والثاني: أن يقول الكاتب من خلال كتبه الحقيقة فيها، لا أن يرسم الكلمات (كما يعلق د. علي الوردي).

ذكرت في موضع سابق أنني ضد إعطاء آراء فنية للروايات التي كتبها أصدقائي مثلاً، إلا أنني دوماً أشيد في البحث عن الفكرة خلفها أو المشروع الإبداعي المحرك لها، فلا أحب أن ألبس قبعة الناقد الأدبي، بل قبعة المشجع على الكتابة، آخذاً في الاعتبار النقطتين أعلاه.

تظل صنعة الكُتب صنعة جدية، منذ الالتزام في الشروع لكتابتها حتى الانتهاء من تصميمها ووضعها على الأرفف أمام الجمهور. ويؤسفني القول إنني كقارئ منتظم، لا أشعر بها في الكتب العربية (خصوصاً الجديدة). وأخيراً، شاهدت مؤخراً مقطع على الإنستغرام لشاب عشريني يخبر متابعيه: «وأخيراً بعد محاولة خمس سنوات، خرج كتابي ...». كان كتابه حسبما علمت بمثابة الكشكول أو مسودة لأفكار متناثرة كان قد كتبها على فترات متباعدة حتى قرر جمعها في كتاب صغير. مشكلتي لم تكن أبداً مع الكاتب ككاتب ... أو الكتاب. مشكلتي عندما تابعته، وجدت الشاب قد أغرق قنوات التواصل وهو يلتقط صوراً لمنصة التوقيع ولزوار جناح دار النشر، ولنفسه برفقة شخصيات معروفة وهم يحملون كتابه، وأضاف معلقاً -فيما معناه-: أخيراً أصدرت كتاباً سيلقى القبول، وأصبحت ذو شأن في المجتمع. وتساءلت: عن ماذا يتحدث الكتاب؟ ... أم أنه كُتب لتكملة عدد ما!

الجزء الثاني | الأجر



الأجر والإنسانية

أذكر ذلك اليوم دون أن أذكر مناسبة ذلك الموقف، عندما قال لي أحد الشباب المحافظين «أنا أخدمك ليس حبًا فيك، إنما ابتغاءً للأجر من عند الله». شعرت بوخزة في نفسي لم أستوعب سببها ذلك الوقت. أحسست أن الأخ الكريم كان قاسيًا إلى حد ما في هذا الاعتراف. ولأكون منصفًا، كان ذلك الموقف منذ أكثرَ من عشرة أعوام، بوعي مني أقل وبتوجس ديني أكبر.

لم أستوعب ما هو المبرر الذي جعله يقول تلك الجملة، على كل حال أستذكر ذلك الموقف الآن لأكتشف أن ما أزعجني في الحقيقة هو دافع خدمته لي، الذي اعتقدت أنه ليس إنسانيًا بالدرجة الأولى، قدر ما هو مقابل الحصول على منفعة واضحة وصريحة -حتى وإن كانت غير محسوسة- من عند الله عز وجل. وافترضت جدلاً أن هذا الدافع (الأجر) هو الوحيد.

كان تساؤلي: هل من الجيد اعترافه بذلك بكل وضوح؟

ماذا إن لم أكُن مسلمًا؟ هل سيدلي باعترافه؟ أم كانت الظروف المكانية أو الزمانية لن تضعنا سوية بطبيعة الحال؟

حلّلت هذا الموقف، وقلت لنفسي: لو أن الرجل خدمني في سيناريو آخر، خدمةً صريحة -بافتراض أنني غير مسلم- سيكون ذلك على الأغلب محاولة منه لإقناعي بأن ديننا دينٌ سمح، وربما سيكون هدفه دعوتي غير المباشرة للإسلام. على كل الحال الدافع كان دينيًا ولم يكن إنسانيًا بالدرجة الأولى حسبما ارتأيت.

الحرص على الأجر:

يقابل الموقف الماضي أمر آخر أسميته «وهم الإنجاز في الحصول على الأجر»، وقد يعلق القارئ العزيز على موقفي بشكل سلبي تجاه هذا الأمر، حينما يعلم أنني من أشد المعارضين على إرسال الرسائل الدينية والوعظية على الواتساب ومختلف قنوات التواصل الاجتماعي الأخرى، ومن أشد المعارضين لمن يرسل عدة رسائل غير معروفة المصدر حتى وإن غلب عليها الإيجابية، فمشكلتي في سلوك الإرسال وليس المحتوى. والسبب ببساطة أنني على قناعة تامة أن مثل هذه الرسائل تعطي صاحبها إيحاءً بالإنجاز، وتستهتر بأهمية المصادر وجودتها. فالمرسل يحدد معظم من لديه في القائمة، ويرسل لهم أذكارًا أو أدعية، أو نصائح تربوية، أو مقاطع عن الصحة بشكل مستمر. ويصور له عقله الباطن أن هذا الفعل كان محاولة رائعة لكسب الأجر السريع دون تعب. فنسخ ولصق رسالة وتحديد لمئة شخص مع ضغطة زر تساوي . . ألف مبروك؛ الحسنة بعشرة أمثالها، وأترك خيال القارئ الكريم للحساب.

يزداد تأثير هذا الأمر إن كان المرسل شخصية مهمة، فتجد أن بعض المستقبلين يردون عليه كنوع من المجاملة «جزاك الله خير» «شكراً ما قصرت»، ليعطي للمرسل تحفيزاً آخر من وهم الإنجاز.

أي شخص عاطل عن العمل يمكنه بسهولة أن يجلس بملابس النوم على الكنبة ليقوم بإرسال عدة رسائل يومية يُصبح ويُمسي على أحبائه بها. ويحول يوم الجمعة إلى طور الرسائل الوعظية صعبة التطبيق على أرض الواقع.

«وهم الإنجاز» أو هذا النوع من الأعمال، يساهم بشكل غير مباشر بجعل الأخ الكريم المرسل يشعر بنوع من السعادة الفورية التي توهمه بأنه أنجز عملاً يستحق عليه الثناء، ولا يخفى على القارئ الكريم أن نتائج حياتنا لا تتوازى مع هذا النوع من الأفعال. فها هي مليارات الرسائل التي أرسلت خلال السنوات القليلة الماضية لجميع هواتفنا، وأدّعي -دون محاولة تبرير- أنها لم تغير شيء فينا. وأجد بواقعية أيضًا، أن ضررها أكثر من نفعها. فلا المُرسل استأذن قبل إرسالها، ولا المستقبل استمتع أو استفاد بها في أغلبَ الأحيان. مثلها مثل مئات رسائل التهنئة بالأعياد أيضًا!

الإيميلات:

عند مطلع الألفية الماضية، تحديداً عندما بدأت ثقافة الإيميلات بالانتشار بين المجتمع، كنت بطبيعة الحال مثل بقية المراهقين الذين حرصوا على فتح إيميل خاص بهم واستخدامه في مختلف المهام

(هوتميل ماسنجر كان أشهرها)، لأكتشف بعد مدة أن هذا الإيميل قد تحول لاستقبال نوعين من الرسائل، النوع الأول: كما هو معروف ربما لمن هم في فئتي العمرية آن ذاك، هي الرسائل المليئة بالقصص المفبركة (قصة الجني في الجبل، والمرأة التي تحولت لعنزة وغيرها..) وأدعية وأذكار دينية وقصص، وكل ما له علاقة بالمحتوى الذي يربطنا بتاريخنا وثقافتنا الصحوية.

كانت الرسائل تأتيني من فئات مختلفة من المجتمع، شيء من أصدقاء الفصل الآخر من المدرسة، وإيميلات من أحد أقربائي البعيدين، وطبعًا الكثير من الإيميلات كانت تصلني من أصدقاء تعرفت عليهم من مواقع دردشات الإنترنت ولم تأتي فرصة بأن ألتقي بهم على أرض الواقع.

كان النوع الثاني من الرسائل هو الرسائل الخليعة. فلا يكاد الإيميل يستقبل ثلاثة أو أربعة عظات دينية، إلا ويأتي الإيميل الخامس ليخرب ما تم استقباله.

الدافع وراء إرسال الرسائل من النوع الأول هو «وهم الإنجاز في الحصول على الأجر»، والدافع وراء إرسال الرسائل من النوع الثانية، إنساني!

لا أبرر طبعًا بأي شكل النوع الثاني من الإيميلات، لكن عندما يرسلها المراهق لصديقه لن يكون دافعها بالتأكيد البحث عن الأجر!

فالمراهق يعلم أن الرسائل الخليعة والنكت السخيفة، أكثر واقعية في تأثيرها ورغبة الشباب الداخلية في الإطلاع عليها. وفي نفس الوقت،

مع مراقبة لسلوكي النفسي وقتها، والذي كنت متأثر فيه جداً بفترة الصحوة الدينية ككثير من المراهقين، كان التعامل مع رسائل النوع الأول حساساً وغريب، فلا أنا الذي يعطيني قلبي بأن أمسحها (لأني ربما سأعود لها في مستقبل قريب لأطلع عليها وأكسَب وأُكسب الأجر بها) ولا أنا الذي أملك الشجاعة بمطالبة المرسلين بالتكرم وعدَم إرسال أي رسائل على الإيميل.

أذكر جيداً حادثة صغيرة حدثت وقتها في هذا الشأن، عندما طلب أحد أصدقائي من صديق آخر لنا بالكف عن إرسال إيميلات وعظية نصائحية أو أي شيء آخر من إيميلات النسخ-لصق، ليرد عليه الأخير بنظرات ازدراء برمجت في لحظات بقية أفراد الجلسة على استنكار طلب الأخ الكريم بعدم الإرسال، وكأن لسان حالهم يقول: «قصدك، أنك لا تريد رسائل دينية! . . . يعني الدين يضايقك!».

اختفت تقريباً رسائل الإيميلات في هذه الأيام. وتحول وسط الإرسال إلى قنوات جديدة بشكل تدريجي، فحل محلها رسائل الجوال القصيرة بعدها، ثم الرسائل عبر البلوتوث، لتنتهي اليوم على عدة أشكال مختلفة، أهمها رسائل الواتساب.

الواتساب:

الواتساب ربما يعد أحد أهم الاختراعات التي غيرت في تكويننا الاجتماعي، أصبح صالون العائلة، وديوانية الأصدقاء، وحل بشكل جذري غرف الدردشات القديمة التي كان يرتادها الشباب غير

المنشغلين. بل وأصبح من أفضل قنوات التواصل للعلاقات الغرامية، التي كان يدفع الشاب ضريبتها من خلال فواتير الاتصالات المكلفة. فمقطع صوت مع بعض الصور، والكثير من المحادثات المكتوبة خلال اليوم لا تكلف سوى شبكة «واي-فاي» أو اشتراك في باقة بيانات.

هذه السهولة في الاستخدام جعلت الواحد فينّا -كما يقول أحد أصدقائي- تحت رحمة أصابع الآخرين. وفي كثير من الحالات ستنال بعض التهزيء إن لم ترد على إحدى رسائل الواتساب المرسلة لك من شخص قريب، وقد يزداد شعور السلبية عندما يشاهدك وأنت «أون لاين» وقت إرسال الرسالة. الضريبة معروفة لدى الجميع، ومع سهولة الاستخدام وعمليته ونقص تكاليفه، يتصاحب معه سهولة انتهاك خصوصيتك والاستحواذ على انتباهك في أي لحظة.

أعرف بعض الأشخاص يعتمدون اعتماداً كاملاً في تلقي معلوماتهم الثقافية والإخبارية من الواتساب فقط، بل ويقول لي آخر أنه أصبح لا يحتاج لقراءة أي مادة علمية مكتوبة في كتاب أو صفحة «ويكيبيديا»؛ لأن تخمة المعلومات المتفرقة على الواتساب تكفيه ليكون صاحب وعي وإطلاع على الأحداث والمعلومات المهمة التي يستقبلها بشكل منتظم في حياته. وهذا ما يحفزه بطبيعة الحال لاعتقاد أن الآخرين مقتنعين بنفس فكرته، وبالتالي استمرارية إرساله للرسائل بغض النظر عن جودتها.

محاولة الامتناع عن استقبال الرسائل:

ما كتبته قبل لحظات مقدمة لما أريد أن ألفت النظر إليه، حيث أنني

حاولت بشكل جدي الامتناع عن استقبال الرسائل غير معروفة المصدر أو المنسوخة والمرسلة إلي بشكل مستمر من مئات الأشخاص خلال الأسبوع. التي اتضح للقارئ الكريم حجم انزعاجي منها.

واعترفت سابقًا أنني أملك علاقة «كره/ حب» مع مختلف قنوات التواصل الاجتماعي، على رأسها الواتساب بسبب هذا الموضوع بالدرجة الأولى.

اكتشفت أنه حتى وإن استطعت السيطرة على نفسي بعد صرف الكثير من الوقت على شاشة الواتساب، فإنني دون مبالغة أجد صعوبة في السيطرة على انتباهي وعدم تشتتي في استمرار الإطلاع عليه.

ولذلك قررت قبل عدة أشهر أن أُزيل التنبيهات الخاصة بمعظم البرامج على هاتفي الجوال، كان أولها الواتساب. فإن كان ليس هناك داعٍ أن أطلع على كل تنبيه منه خلال أوقات الصباح لأنني مشغول في العمل أو الكتابة، فإنني أفضل أيضًا أن ينصرف وقت المساء في قراءة شيء مفيد أو برفقة بناتي أو أصدقائي مع جودة حضورية ذهنية أعلى. لأكتشف أنني حين وقت الفراغ أقوم بالدخول على الواتساب لأغرق في بحر من الرسائل المتراكمة معظمها غير مفيد أو مكررة أو منسوخة وملصقة، لتضيع بينها الرسائل المهمة من الأشخاص الذين أحرص على التواصل معهم. ولذا، قررت بعدها بأن آخذ خطوة جدية للحد من ذلك.

رتبت رسالة رد عامة لجميع من يرسل لي أي نوع من الرسائل العشوائية -خصوصًا في يوم الجمعة- كان نصها:

«سيدي/ سيدتي العزيزة

(هذه الرسالة ليست رسالة خاصة أو موجهة لشخص محدد)

السلام عليكم،

أقدر لك جداً حرصك على التواصل معي. لكنني وبكل ود أطلب منك التكرم وحذفي من ضمن قائمة رسائل الجمعة (أو أي قائمة دينية اجتماعية أخرى أو أي محتوى نسخ-لصق).

وليس السبب بالتأكيد رفضي -لا قدر الله- لمحتوى الرسالة، ولكن لحرصي على الاستفادة القصوى من برنامج الواتساب والذي سهل علي حياتي العملية وارتباطي مع أحبائي، ولم أود في الحقيقة أن تكون الرسائل الأسبوعية سبباً لتعطيل هذا التركيز في التواصل.

أرحب بك شخصياً في أي وقت دون تلك الرسائل، وأرحب أكثر بكلامك إن كنت قد كتبته بنفسك (بشرط أن يكون مذيلاً بإسمك).

شكراً لتفهمك.»

تفاجئت بأن معظم المستقبلين للرسالة كانوا مستائين منها، فرد علي أحد أصدقائي مباشرةً «ليش زعلان؟ نبغالك الأجر!»، ورد آخر «رسائلي أنا أكتبها بنفسي» وكان العيب في الرد الأخير أن نفس الرسالة كان يعيد إرسالها كل أسبوع في نفس التوقيت، وهي ربما لا تحمل أي معلومة أو إضافة استثنائية، بل إن اطلعت على المحادثة ستعود لعدة أشهر سابقة وستجد تكرار الرسالة كل أسبوع في المحادثة .. نفس الرسالة!

ولو ترك المجال جدلاً لكل الأشخاص لدي في القائمة ليرسلوا لي

رسالة واحدة فقط خلال الأسبوع . . فعندها أترك مرة أخرى الخيال للقارئ الكريم لحساب عدد الرسائل المُهدِرة للطاقة الذهنية !

كانت محاولتي من خلال هذا الرد المرتب أن أُقنن الرسائل المرسلة إليّ، فأدعي أنني إنسان يحب أن يقرأ . . وحقيقةً أحرص على قراءة وإطلاع أي شيء يأتي في يدي، لكن بشرط وحيد وبديهي، بأن يكون المرسل قد تعب في صياغة محتوى الرسالة، ليأتيني بها ولسان حاله يقول: «تفضل، هذا عمل تعبت فيه أرجو أن تطلع عليه».

تطور الموضوع عندما عملت فترة مؤقتة في مشروع كان يتطلب مني التواصل مع عشرات الأشخاص (لا أعرفهم) هاتفيًا خلال شهرين، وقد انتهى المشروع على خير، واستمرت بشكل مباغت رسائل الصباح والمساء ورسائل الجمعة على الواتساب من هؤلاء العشرات من الأشخاص الذين خُزن رقمي لديهم، ليطفُح جوالي وتختفي بينها الرسائل المهمة والتي أتت قبلها بيوم أو يومين.

ربما يقول قائل، أن علي ببساطة أن أستخرج هاتف آخر خاص بهذه الأمور، ومع الأسف جربت نفسي، ولا أجد هناك أي داعٍ لأن أغير من سلوكي اليومي وأضيف عليه عبئًا آخر من خلال حمل هاتف ثاني مخصص لاستخدام الإنترنت (أو من أجل الآخرين) بكل صراحة. ولا أعتقد أن «الحَظر» حل لطيف أيضًا!

المثير في الموضوع، أن معظم مستقبلي رسالتي التي طلبت توقفهم عن الإرسال، استمروا في الإرسال! وربما لم يكن محركهم -إن أبدينا حسن النية- هو العناد، إنما إثبات واضح وصريح أن معظم الرسائل

تُرسل دون وعي أصحابها للمستقبلين لها، أو دون إعطاء جهد إضافي لتقنين القائمة، خصوصًا إن تضمنت أشخاصًا مثلي لا يريدون الاستقبال، فهي استجابة مباشرة لسلوك النسخ واللصق -سيء الذكر- والإرسال للقائمة بغض النظر عن رغبة المستقبل.

ولا أعلم جديًا إن كان المرسل المُستمر للرسائل لا ينزعج في المقابل عند استقباله الكثير منها. المعادلة ليست واضحة من ناحية سلوكية.

لدى صديقي العزيز أحمد هوساوي رأي في هذا الأمر: «أعتقد أن سلوك الإرسال المستمر للرسائل، أيًا كان محتواها، تأتي بدافع محاولة إبقاء التواصل من قبل المُرسل، وكأنه يقول لك لا تنساني أنا موجود رغم قلة التواصل وبعد المَسافة، وربما سأحتاجك أو ستحتاجني في المستقبل». عمومًا، قد أجد هذا الرأي يستحق الذكر والأخذ بعين الاعتبار، إلا أنني أجد كثرتها تتحول إلى إزعاج عَوضًا عن كونها محاولة إبقاء تواصل.

ولا أمانع شخصيًا إن تواصل معي في المستقبل أحد المرسلين طالبًا مساعدة أو خدمة في أمر ما حتى وإن كان بعيدًا أو لم أتواصل معه منذ مدة، في النفس الوقت الّذي أمانع فيه تكرار الإرسال.

تحليل محاولة معالجة الأمر:

بشكل عملي، توجد العديد من الاقتراحات لمعالجة هذا الأمر، أسهلها حذف الواتساب، أو حذف قنوات التواصل الاجتماعي، إلا أنني أرى أن مثل هذه الخطوات تعالج القشور وتترك الأساس. فمن حقي كمستخدم لقنوات التواصل الاجتماعي والواتساب أن أتمتع بها. وإن كان الحل الأمثل جدلاً هو حذفها؛ فإنني عبر هذا الكتاب أُضيع وقت القارئ العزيز . . فلا هو قد استفاد من التطور التكنولوجي، ولا استطاع إنسان مثلي المشاركة في حل معضلة من أساسها.

أرغب هنا أن أتناول أساس المشكلة ولفت النظر إليها وليس محاولة إزالة التأثير، بل إزالة المُسبب.

وقد تظهر لنا مستقبلاً عدة أشكال مختلفة مع قنوات تواصل جديدة، ومن يدري ما هي وسائل التواصل القادمة التي سننشغل كأبناء مجتمع فيها والتي ستتحول لقنوات جديدة للتواصل بهذا الشكل.

تويتر:

الكتابة بشكل عام الوسيلة الأسهل والأفضل والأرخص للتعبير عن الذات. فتجد أن المستخدم للإنترنت عندما يشارك الآخرين بأحداث يومه، وآراءه فهو لا يحرص بشكل جدي أن يُطلعهم في المقام الأول لما يحدث في حياته، بقدر رغبته بالتعبير . . التعبير فقط!

تويتر -كما يعي البعض- هو المكان الأول والأكثر حساسية ربما في العالم لاكتشاف ما بداخل الإنسان من تعابير. فالسياسي الثري

والموظف الغلبان يجدون أنفسهم معه. وهناك لا تتكرر الكثير من الرسائل الوعظية بنفس النية التي تحدثت عنها بنفس الوتيرة؛ ببساطة لأنها ستضيع بسهولة مع كومة الثرثرة التي ستُغطى في «التايم لاين»، فإن لم يشارك صاحب التغريدة بتغريدة متعوب عليها، فلن يعبره أحد! .. ولن يكون هناك نفس إحساس الإنجاز بتجميع الأجر الموجود عندما يستهدف الآخرين بشكل أكثر إنغلاقًا أو خصوصية، كقنوات التواصل الاجتماعي الأخرى.

وتُستبدل في تويتر قضية الحرص على الأجر بشكل مختلف تمامًا. فلا يجد الكثير من المرسلين على الواتساب رسائل دينية مستمرة أي ضر بممارسة أنواع مختلفة من التهجم (وأحيانًا التعنصر) بإسم الدين في تويتر، ولا يخفى على المطّلعين على تويتر أن هناك الكثير من المواقف الارتجالية التي سُجلت لحسابات كان أصحابها سبّابين شتامين وقليلي الأدب، مكتوب في صفحات البايو الخاصة بهم «ربي ارحمني تحت الأرض ويوم العرض» أو «سبحان الله وبحمده، سبحان الله العظيم». وعند أي نقاش اجتماعي أو ديني ليس بالضرورة أن يكون حساسًا، تجد معنويات الهجوم لديهم مرتفعة. وإن كان -لحسن الحظ- أحدًا منهم يملك نوعًا من إنضباط النفس، فستجده يهاجم بضراوة وبتجريح مستثنيًا الشتم فقط. لكن سيكفيه إحساس الفوز بتلك المعركة الكلامية بنوع من وهم الإنجاز .. وربما الأجر!

بالطبع لا أقصد في كل ما ذكرت في هذا الباب أصحاب الحسابات الوهمية وغير المعروفين أصحابها، فؤلائك قضية أخرى.

الأجر يعني المقابل:

في ثقافة الأجر في نشأتنا لا يمكن للإنسان بعيداً عنها أن ينال إحساس الإنجاز بها دون وجود مقابل واضح وصريح. فلن تجد على الأغلب كثيرين يسبحون الله لأنه عز وجل هو المستحق المنفرد للتسبيح؛ بل لهدف الحصول على الأجر في المقام الأول، مهما كانت طُرق الحصول على الأجر سطحية.

وأعتقد بشكل شبه جازم، أنه إن لم يكن هناك وجود لأحاديث نبوية شريفة صحيحة عن أجر التسبيح مثلاً، فلن تجد مُسبّحين كُثر!

أرجو أن لا يؤخذ كلامي أنني ضد الذكر.. بالطبع لا. إلا أنني ضد الدافع الأوحد الذي يقود دفته والذَي انعكس على سلوكنا. فالسبب الوحيد الذي يجعل كثيرين منّا يضعون أذكاراً على صفحة البايو، هو محاولة التأكد بأن زائر الصفحة سيقوم -بشكل غير واعي- بقراءة هذه الأذكار، وبالتالي تقاسم الأجر معه.

وأعتقد شخصيًا أن مقام الإله عز وجل لا يليق بأن يُذكر بهذه الطريقة. ولا يليق بجلاله أيضًا أن يُذكر حسب ثقافتنا القديمة التي كانت تشجع على «إرسال الرسالة لعشرة من أصدقائك»، والتي أحمد الله أن هذه النوعية من الرسائل قد اندثرت دون رجعة.

ظاهرة كتابةً الأذكار على البايو، توازي الرسائل المرسلة في مختلف قنوات التواصل الباقية. لأنها تعزز -حتى وإن كانت بنسبة ضعيفة أو لا تُذكر- التكاسل عن العمل الحقيقي وتشتت انتباه الفرد لذاته قليلاً، وعن العمل الذي يخدم الآخرين بشكل فعّال والمفترض له الانشغال

فيه.

لأن سلوك الإنسان ينبع من أفكاره التي تحركه، ومن خليط بين عقله الواعي واللاواعي وبرمجات قديمة قد نشأ عليها. وربما كان تأثير المدرسة القديمة بالوصاية والحرص على جعل الآخرين يقرأون الأذكار (حتى وإن كانت قراءة جافة دون استشعار لعظمتها) ستجعلهم يشعرون بالمسؤولية لأداء مهمتهم، وبالتالي خلق محاولات تسطيحية كالكتابة على البايو جمل تسبيحية، علّها تعمل كـ «حصالة للأجر» للجميع، وبالتالي تحقيق واضح لـ «وهم إنجاز».

بل إن هذا النمط من التفكير قد يقود الإنسان من ناحية نفسية في الاستمرار غير واعيًا للبحث عن قنوات بسيطة ذات مردود أجري مستمر، لا تستدعي جهوداً فعّالة من أجل الآخرين، وبالتالي الحرص على كتابة أذكار أينما وضع الشخص اسمه في حسابات مختلفة.

فالجهد أقل عند كتابة وإرسال الذكر بشكل مستمر أو كتابته على البايو. والتعب أكبر من خلال العملَ على بحث ما أو معلومة ما أو قيمة حقيقية سيستفيد منها الآخرين لنشارك بها. وتظل كتابة الأذكار ربما مغرية أكثر من ناحية الأجر؛ والذي لا يمكن التأكد من ضمان الحصول عليه من أمور دنيوية أخرى في نفس المنطق من التفكير!

فطالما هناك مقابل، سيكون هناك استمرارية.

وأخيراً، تظل كلمة «بايو» مخصصة لتعريف الإنسان عن نفسه أمام الآخرين أو عن عمله، وليست أداة تحصيل. وأذكر مشاركة الأخ العزيز أسامة نتو في الفيسبوك عن هذا الأمر مازحًا عندما قال: أن

المتبقي لبعض الأشخاص أن يكتبوا في خانة البايو «محرر فلسطين» و«مهندس صواريخ» إلى جانب الأمور العديدة التي يودون التعريف عن نفسهم من خلالها، هذا إن لم تكن خانة تعريف واضحة ومباشرة أو إن لم يتم ذكر أذكار دينية فيها.

العقل الجمعي:

«العقل الجمعي، دون شك، فاقد الوعي دائمًا، ولكن هذا اللاوعي ربما يكون واحداً من أسرار قوته. في العالم الطبيعي، الكائنات التي تحكم بشكل كبير من خلال غرائزها، تُنجز الأعمال بتعقيد رائع قد يذهلنا ... إن الدور الذي يؤديه اللاوعي في جميع أعمالنا هائل. والذي يلعبه العقل الواعي صغير جداً. الأفعال اللاواعية مثل القوة التي ما زالت غير معروفة»[35].

يحاول هنا «جوستاف لوبون» تحليل العقل الجمعي (أو سلوك العامة) عبر تناوله للتصرفات غير الواعية والتي تُشكل مع بعضها البعض السلوك الذي يظهر على أرض الواقع. ولا أَعتقد جديًا أن لوبون قد توصل إلى الإجابة الحاسمة على تساؤلاته في هذا الصدد، إلا أن إدراك وجود بعض السلوكيات غير الواعية كثيرة التكرار أولاً، قد تكون الخطوة الأولى لفهم النفس البشرية[1].

---

١. كانت أحد أهم قضايا حياة وأعمال عالمي النفس «كارل يونج» و«سيجموند فرويد» هي في تناول سلوك البشر «اللاواعي» في وقت لاحق عن حياة «جوساتف لوبون»، وكم أعتقد جدياً أن الفرصة لو أتيحت لهم جميعاً بالإلتقاء، لكانت البشرية قد تأثرت بأعمال استثنائية، ولله الحكمة في كل شيء.

ويجادل لوبون حول الفكرة التي تقول: أن العقل الجمعي أو العامة من الناس يتشابهون كثيراً في قناعاتهم ووجهات نظرهم الشخصية، حتى وإن اختلفوا كثيراً في قناعاتهم الفكرية، ويعلق على ذلك: «البشر شديدي الاختلاف في مسألة ذكائهم الغريزي والشغف، ومتشابهين جداً في كل ما ينتمي إلى عالم المشاعر مثل الدين والسياسة والأخلاق والعواطف والكراهية، وما إلى ذلك.

ونادراً ما يتجاوز الناس البارزين (أو المتطورين) مستوى أغلب الأفراد العاديين في هذا التشابه. ومن وجهة النظر الفكرية، قد يوجد فرق شاسع بين عالم رياضيات كبير وعامل يدوي، ولكن من وجهة النظر الشخصية، يكون الفرق في معظم الأحيان بسيط أو غير موجود. وهذه الصفات العامة الموجودة في شخصية العقل الجمعي. يحكمها اللاوعي وهي ضمن سلوك الغالبية من الأفراد العاديين من سباق في نفس الدرجة، وأنا أقول إن سلوك الحشود أصبح عملية مشتركة. في العقل الجماعي، تضعف القدرات الفكرية للأفراد، وبالتالي الاستقلالية الفردية الخاصة بهم...»[36].

وهنا، قد نجد رغم وجود الاختلافات الشاسعة بين شخصيتين، إحداها ناجحة ومتطورة ومتعلمة، وأخرى بسيطة وذات عقلية محدودة. يمارسون العديد من التصرفات المتشابهة في سبيل تلبية الحاجة العاطفية الداخلية لهما (مثل إرسال الرسائل الوعظية).

وقد لا يكون من المنطقي أن نبدي الاستغراب في هذا الأمر الذي يمثل مفهوم «العقل الجمعي»، فتجد الدكتور المتطور فكريًا والموظف البسيط يشجعون «نادي الاتحاد»، ويكررون إرسال الرسائل على الواتساب،

وذلك في سبيل تلبية الحاجات وتطبيق القناعات العاطفية بالنسبة لهم.

البحث عن الإنجاز أو تعزيز «الأنا» أو البحث عن الأجر، يدخل بشكل كبير ضمن إطار «العقل الجمعي» الشخصي (العاطفي). فالإنسان المتطور الذي ذكرناه، قد يعلم بشكل واضح السُبل التي تجعله أكثر نجاحًا وتطوراً في عمله وحياته المهنية أو الفكرية، بينما لا يظهر له هذا الوضوح بشكل كبير في الإنجازات العاطفية (كالبحث عن الأجر مثلاً).

ولا يجب أن نستغرب، إن رأينا أحد كبار مدراء المستشفيات أو البنوك يمارس باستمرار سلوك إرسال الرسَائل الوعظية، أو مقاطع الڤيديو الدارجة إلى أصدقائه وأهله مع «صور صباحات ومساءات خير!»، فهو متطور وصاحب فكر في مهنته ومنصبه فقط، وهو متشابه كالعامة في الأمور (والطموحاتَ) العاطفية.

فهم السلوك الإنساني والتفريق بين العاطفة والعقل، يعتبر أحد أهم الأمَور التي نستطيع من خلالها استيعاب المحركات غير المعلنة في تصرفاتنا. ومع هذا الوعي، نستطيع بعدها اتخاذ القرارات المستقلة نحو إنجاز الأمور ذات القيمة الحقيقية.

العاطفة تظل مع الأسف دومًا هي سيدة المواقف والتصرفات، وقد نطرح سؤالاً منطقي هنا: ما هي النتائج التي نصل إليها في حياتنا إن سُلمت كل تصرفاتنا إلى العاطفة، وأبعدناها عن «فيلتر» العقل؟

«العامة يمتلكون في صفاتهم العادية المشتركة فيها، ما يفسر، لماذا لا يمكن أبدًا إنجاز الأعمال التي تتطلب درجة عالية من الذكاء.» يعلق

لوبون، «في العامة، كل المشاعر والأفعال معدية، ومعدية لدرجة أن الأفراد على استعداد للتضحية بسهولة بمصالحهم الخاصة للمصلحة العامة، هذه القدرة تتناقض تمامًا مع الطبيعة الشخصية للفرد، والتي من الصعب أن يكون فيها الفرد قادراً على تجاوزها، إلا عندما يُصبح جزءاً من العامة.»[37]

ونفهم من ذلك، أن محاولات تحصيل الأجر بأي طريقة، ما هي إلا تكرار لما يقوم به الآخرين سواءً باقتناع أو دون اقتناع.

درجة الأعمال (المهنية) التي تتطلب قدراً عال من الذكاء، لا يمكن لها أن تُنجز بشكل متوازي من قبل جميع أفراد العامة، لماذا؟.. لأن الصعوبة تكمن في أن الأعمال أو التصرفات التي تتميز بجودتها أو ارتفاع وتيرة الذكاء فيها، قد لا تُقبل من الأفراد غير الأذكياء إلا إن كانت جزءاً لا يتجزأ من سلوك الآخرين.

وهذا ما يُفسر رأي مهم آخر، وهو: أن الذكاء وحده قد لا يكفي. فلكي يرتقي الفرد بنفسه، قد يحتاج للاستعانة ببعض الشجاعة للقيام بعمل ذكي قد لا يكون مقبولاً أو دارجًا لدى العامة من الناس.

أي أن أي خطوة مهما كانت ذكية وجريئة في الحياة المهنية أو العملية في حياة الإنسان، قد لا يقوم بتنفيذها الفرد لأنها غير مستساغة من قبل العامة، بعكس التصرفات السطحية التي يقوم بها الكثيرين، فقط لأنها مقبولة لدى العامة، أو كما يقول المثل العامي «الكثرة تغلب الشجاعة».

وهذا الأمر هو ما يشجع التصرفات «الأكثر أمانًا» التي تلتقي من

الناحية العاطفية عند الجميع، وأقصد بذلك أن الإنسان حتى إن بلغ مبلغًا عال من الذكاء وافتقد بعض الشجاعة، قد لا يُقبل منه تحليلات اجتماعية أو دينية يُصرِّح بها أمام العلن، بل من الأأمن له أن يكون مثل البقية. فإن كان الجميع يرسلون رسائل وعظية، أو يتبرعون لبناء مسجد، فمن الأجدى لي كفرد من العامة بأن أقوم بتكرار نفس الفعل (مهما كُنت ذكيًا وأستطيع بذكائي أن أخدم مجتمعي بطريقة أفضل)، وحتى إن لم يستدعي الأمر بعض التوقف والتفكر فيه أو في قيمته. لأنه وفي المقابل، إن خرج الفرد بسُبل ووسائل إبداعية مختلفة قد لا يجابه رفضًا مباشر، بل عدم استحسان الآخرين على أقل تقدير. لماذا؟ . . لأن التصرف اختلف وخرج عن العقل الجمعي المعروف في سلوكه.

كم شخص تعرفه في حياتك، شديد الذكاء، وقليل الإنجازات الاستثنائية؟ . . . أدّعي أن القارئ الكريم يعرف الكثيرين من هذه الفئة، وبقليل من التحليل، ستجد أن الحالة التي يكون عليها الشخص من هذه الفئة هي ناتجة عن افتقاده لدرجة شجاعة لمحاولة تطبيق ما يدلي به عقله دومًا، أو افتقاده للياقة ذهنية تتحمل الصدمات والاختلاف الذي جرب وعاشها في مواقف أو فترات سابقة أمام الآخرين.

قصة الأرض:

خرجت قبل سنوات في أحد الأيام برفقة والدي متجهين إلى مناسبة ما، كان الطريق إليها يتطلب المرور على حارة خلفية لمنزلنا. طلب مني والدي التوقف قليلاً بجانب أرض فارغة، ليعلق عليها: «انظر إلى هذه الأرض كيف هي رائعة، على ثلاثة شوارع وتصلح أن تكون عمارة

كبيرة. . موقعها ممتاز». وأكملنا طريقنا بعد انتهاء الوقوف عليها ووصفه التفصيلي لها.

انشغل والدي طيلة المشوار بتخيُل مجموعة سيناريوهات حول هذه الأرض، ماذا يمكن أن يُبنى عليها بالتفصيل؟ . . كيف سيخطط للحصول على مبلغ شراءها أو مشاركة مشروعها مع أحد ما؟ . . استمر في خياله منذ ذلك اليوم ولعدة أسابيع بعدها. كان محفزه الآخر اختناق الحي من كثرة السكان وأيضًا معرفته أن العمائر الموجودة في الحي لا زالت لا تُغطي حجم الطلب، ناهيك عن سوء جودة بناء معظمها من المقاولين.

أخبرني أن هذه الأرض يمكن بسهولة أن يُبنى عليها عمارة سكنية تتضمن عشرين شقة على الأقل مع ڤيلا على «الروف». أكثر من عشرين عائلة كانت من الممكن أن تسكن هناك. وبالطبع شكّل هذا الخيال فرصة استثمارية لا بأس بها على المدى الطويل.

بعد عدة أشهر، اضطررت في طريقي لمشوار ما أن أمر على تلك الأرض، لأُفاجئ أنها بيعت، وقد تم تسويرها بالكامل لإنشاء مسجد.

بُني المسجد خلال أشهر قليلة ببناء شديد الفخامة، في وسط ازدحام الحي غير الفخم.

وقبل أن أعُطي الفرصة لأي تعليق سلبي، أود أن أوضح أن المنطقة التي نسكن فيها تحتوي على ثلاثة مساجد يبتعد أقصاها عن الآخر مسافة لا تتجاوز عشر دقائق مشيًا على الأقدام.

كان آخر تلك المساجد التي تم تجديدها، مسجدًا لا يقل عن المسجد

المذكور فخامةً، بل أنه كبير للدرجة التي تجعله بالكاد يمتلئ وقت صلاة الجمعة (يتسع لحوالي ثلاثة آلاف مُصلي من الرجال والنساء إن لم يخب تقييمي)، ويمتاز بكثرة أنشطته تحت إدارة جيدة له.

بعد انتهاء تشييد المسجد الأخير، وجدت لوحة كبيرة معلقة على بابه مكتوب عليها أن هذا المسجد وَقفْ (لأحد أثرى الأثرياء المعروفين). اقتطعت بعض الوقت لحساب تكلفة هذا المسجد خلال عشر سنوات قادمة بعد تأسيسه، ووجدت دون مبالغة أن تكاليفه الإجمالية ستتجاوز بسهولة عشرة ملايين ريال مع قيمة الأرض. ويعلم المراقب بما فيهم أبناء الحارة، أن المسجد لم يكن المشروع الأفضل استغلالاً لخدمة أبنائه في ظل وجود عدة مساجد قريبة، أحدها كما ذكرنا يفوق القدرة الاستيعابية لسكان الحي أصلاً.

لا أعلم بشكل كافي آلية إدارة المساجد، لكن حسب المعلومات التي أملكها، فإن إدارتها توكل في العادة إلى إحدى الوزارات المعنية بهذا الشأن. وهنا لن يكون في حوزة مدير هذا المشروع أو المتبرع لبنائه أي وجع للرأس بشكل منتظم ومقّرب من المتابعة. وذلك عكس السيناريو المفترض إن بُني على الأرض عمارة خيرية مثلاً لإيواء حديثي الزواج أو لإيواء محتاجين، والذي يتطلب -ربما- متابعة أقرب للعمل.

وجدت أن بناء ذلك المسجد مع تحليل بسيط كان محاولة للابتعاد قليلاً عن العمل الحقيقي الذي يخدم المجتمع خدمة جذرية. فيظل المسكن أولوية من وجهة نظري، خصوصًا في عدم وجود نقص للمساجد.

وأعتقد أن المتبرع لبناءه قد حرص على الأجر (الذي أتمناه له) من عند الله، مع نية خيّرة بعد حساب عدد المصلين لخمسة فرائض خلال اليوم، والذي ربما قد شجعه على عدم الالتفات للحاجة السكانية حتى وإن كانت خيرية. لأن مفهوم الأجر (رقمًا) أكثر إغراءً في كثير من الأحيان مع عدد المصلين المتوقع، عن حجم المنفعة الدنيوية. فالسكن دنيوي ومحدود، والمصلين مختلفين ومستمرين.

العمل الحقيقي في الأشخاص:

قرأت عن إحدى الآنسات وهي تحكي عن وصية والدها قبل وفاته، والذي طلب فيها التبرع بجزء من ورثته لتعليم بعض الشباب الراغبين في إكمال تعليمهم. وقد أشرفت الآنسة -إن صحت روايتها- كما ذكرَت على أحد الطلاب منذ تخرجه من المدرسة وتسجيله في كلية الطب حتى تأكدت من تخرجه ثم مباشرته للعمل، والذي استطاع من خلاله بطبيعة الحال معالجة المسلمين وغير المسلمين. بل وربما أدّعي أن هذا الخير ربما يطول لتشجيع هذا الطبيب بعد إلتماسه لهذه المنفعة إلى معالجة بعض مرضاه مجانًا، أو الإشراف على تعليم آخرين عند تحسن وضعه المادي مستقبلاً، فالخير يستمر، وهو أساس الغريزة الإنسانية في التعامل.

وهنا أسأل سؤالاً يطرح نفسه: كم طالبًا كانت ستُدرس العشرة ملايين ريال خلال عشر سنوات؟ وهل القيمة الحقيقية (من ناحية إنسانية ودينية) ستؤثر كقيمة المسجد المذكور؟ .. الله أعلم!

إفطار صائم ثري:

توقفت في رمضان منذ سنوات قبل آذان المغرب بعشرة دقائق عند إشارة مرور في أحد شوارع حي الخالدية (أحد أفخم الأحياء في مدينة جدة) وأنا متجه إلى منزلي في حي آخر. كان بجانبي على اليمين سيارة من نوع «بينتلي» وعلى الجانب الآخر سيارة من نوع جيب «لكزس». وخلال ثواني قام مجموعة شباب لطفاء، بالمرور علينا لإعطائنا وجبة مُصغرة (تمر ولبن وماء وسناك) محتسبين أجر إفطار صائم على الطريق. أصرّيت على عدم قبول كيس الوجبة، لأنني كنت متجهًا إلى منزلي الذي كان كمعظم منازل السعودية لا يخلو من سفرة إفطار كبيرة من المأكولات. كان دافع إصرار الشاب الذي انتهى بإعطائي الكيس بعد ضغط سريع، هو محاولة الحصول على «أجر إفطار صائم» وليس شيئًا آخر. وقد نجح هذا الإصرار مع السيارتين الأُخرتين أيضًا.

وبخت نفسي بعدها لقبولي هذه الوجبة والتي كانت بالتأكيد ستكون قيّمة لشخص آخر محتاج لها في مكان ما في البلد. وكنوع من المزاح، أخبرت نفسي أن ترتيب تناول الأكل في المنزل (تمر ثم شوربة ثم سمبوسك مثلاً!) الذي في ذهني سيخرَب بعد قبولي لهذه الوجبة بكل صراحة، نظرًا لوجود فائض من الاختيارات.

وعلى الأغلب فإن صاحب البينتلي أو صاحب اللكزس في تلك الإشارة كانوا أكثر ثراءً من الشباب الموزعين لوجبات الإفطار، وبالتأكيد ليسوا في حاجة لصدقة كيس الوجبة.

ورأيت في نفس التوقيت في رمضان قبل سنوات في شارع التحلية

(شارع فخم في جدة أيضًا) أحد الشباب الذين أعرفهم وهو يحمل ويضع أكياسًا وكراتين لتوزيع وجبات الإفطار على الواقفين في الإشارة.

أخبرت أصدقائي ليلتها فرِحًا أنني رأيت فلانًا في التحلية يوزع وجبات إفطار في الشارع. لتَرد علي مجموعة أصوات موحدة «اييه! . . هذا الولد معروف عنه محاولاته الدائمة للتشبيك (محاولة التعرف على البنات!) . . ولن يكون هناك مكان أفضل من التحلية.»

لم ترقني الإجابة حقيقةً، وأخبرتهم أن فلان يظل أفضل منهم في محاولته لإفطار الصائمين، وهم كسالى جالسين يحتسون القهوة، ولم يفعلوا أي شيء منذ عودتهم لبيوتهم من العمل فترة النهار. ليرد علي أحدهم معلقًا على الشخص الموزع للإفطار «فلان . . لديه عائلة وإبنين من طليقته! . . كان من الأجدى له أن يصرف كل وجبة إفطار برفقتهم. ما الذي يجعله يخرج كل يوم ليوزع الإفطار في شارع التحلية وقت المغرب!؟ . . إن كان يود فعل خير حقًا، دعه يأتي إلى جنوب جدة ليرى الفقراء والمعدمين ويعطيهم إفطارًا هناك. أو من الأفضل له أن يجلس مع أبناءه وعائلته!».

اشتعل بعدها نقاش حاد في الجلسة حول سؤال إن كان ما يفعله هذا الشاب صحيحًا أم لا، كان الجميع متفقين أن القيمة الإنسانية لإفطار صائم تعادل في فضلها قيمة الأجر الموعود من عند الله. وظل الاختلاف على آلية التفطير وليس على المبدأ. مما جعلني أنقاد مع الرأي الأخير بكل صراحة بعدها.

يحرص شباب التحلية والخالدية على تحقق كلمة «إفطار صائم» بغض النظر عن المُفطر أو حاجته الماسة للإفطار، ويعلم أي إنسان - مسلم- بسيط أن مفهوم الصيام بالدرجة الأولى هو استشعار الحرمان عند الفقراء، وبالتالي التشجيع على التعاطي معهم بأعمال خيرية تتضمن إحداها تفطيرهم في شهر رمضان المبارك.

يظل الجهد محل تقدير لهؤلاء الشباب الذين اقتطعوا وقتًا وجهداً من حياتهم من أجل تفطير الآخرين، لكن يظهر في المقابل تساؤل: لما لم يذهبوا بالفعل إلى جهات أو أشخاص أكثر حاجة لهذا الإفطار عن الموجودين في تلك المواقع؟ .. هل لأن هذه المهمة أصعب قليلاً وتحتاج عملاً حقيقي إضافي؟

نأمل من الله أن يتحقق الأجر لهم من تحركهم، إلا أن الأمانة تقتضي التجرد واستعراض الفعل ومقارنته كمنفعة متحققة على أرض الواقع. فلا أنا -كمثال عملي- بصراحة كنت في حاجة لكيس الإفطار (والذي أتمنى أن أكون قد أعطيته لشخص آخر ولم أنساه ليتعفن في السيارة!) ولا معظم الواقفين في الإشارة وقتها. وبنظرة اقتصادية حيادية، يمكن أن يقول قائل بأن ضرر هذه الوجبات كان أكثر من نفعها؛ لأنها ببساطة لم تُعطى لشريحتها المُستحقة، وبالتالي تحولت من عمل خيري إلى إهدار واضح.

وتظل وجهة نظر المتعاطفين أن الأجر في إفطار صائم موجود (حتى وإن كان المُفطر ثريًا). ووجهة نظر العقلانيين تقود إلى أهمية صرف المزيد من الجهد بالذهاب إلى أحياء فقيرة، أو صرف المزيد من الوقت برفقة العائلة بدلاً من النزول إلى الشارع كما ذكر ذلك الصديق.

ورأيي الشخصي يميل مع الطرف العقلاني كما أسلفت، حيث أنني عشت تجربة صغيرة ولا زلت أعيشها حتى كتابة هذه السطور، بعدم الاستفادة من وجبة الإفطار المقدمة لي وسط الشارع (إلا في حالات استثنائية جدًا). ولعلني أجد نفسي أشجع بالتركيز على العمل الحقيقي -المُتعب- باقتطاع الوقت والمال والجهد من أجل خدمة المحتاجين في أماكنهَم أو بشكل رسمي مع الدولة. وليس في شارع التحلية، أو في أي مناطق يغلب على سكانها أو المارين عليها عدم حاجتهم للصدقة.

وعلى نطاق ضيق فيما يخص مدينة جدة مثلاً، يلتم في كثير من الأحياء معظم العُمال البسطاء وغيرهم من المحتاجين في المساجد وقنوات خيرية رسمية كثيرة أخرى، بحثًا عن فرصة الحصول على إفطار مجاني، وبالتأكيد لا يجوبوا في «التحلية والخالدية» ليقابلوا شبابًا من أجل الحصول على وجبة الإفطار.

يظل عقل الإنسان ووقته وجهده محدودين، ومحاولتي عبر التطرق لما تم ذكره، ما هو إلا مناقشة فكرة وتكريس ذلك الوقت وتلك الجهود لتصُب في مكانها الأصح. فكلما انشغل الإنسان بأعمال لم يسأل نفسه قبلها إن كانت فعلاً ذات تأثير مباشر وحقيقي، كلما ظهر له «وهم إنجاز» لم يتحقق.

لستُ هنا في طور تقييم أفعال الآخرين، فكل إنسان حر على أية حال، إلا أنني وددت لفت النظر إلى أن توجيه الطاقات الذهنية قبل الجسدية والوقتية لمحلها الأنسب هو الذي سيُظهر آثارًا رائعة، حتى وإن كانت غير ملموسة لحظتها.

إن جمعنا واستبدلنا جميع أجزاء الثانية التي صُرفت على نسخ وإرسال الرسائل المنسوخة والملصوقة، بمكالمة واحدة لصديق نساعده على معالجة مشكلته في عمله، سيكون ذلك بالتأكيد عملاً حقيقي يتقدم بالمجتمع خطوةً إلى الأمام.

وإن استبدل كل شخص -ربما- مقدمة البايو الخاصة به في قنوات التواصل الاجتماعي بالتعريف عن نفسه، أو كتب «أعمل في المجال الفلاني» كيف أستطيع مساعدتك؟ لكان وقع تلك الكلمات أكبر على الآخرين.

ورغم ذلك كله تظل الأغلبية الغالبة تنقاد إلى الأعمال الأسهل والتي لا تتطلب قدراً إضافي من الجهود.

والسؤال مرة أخرى، لماذا يحدث ذلك؟

وأقول إن الإنسان يستجيب من ناحية نفسية للإحساس، وليس للنتيجة. تمامًا كالمدير الذي يفصل أحد موظفيه لأن أداءه العملي ونتائجه السيئة، ليرد عليه أنه يتعب ويحضر يوميًا إلى الدوام، ويعتقد أنه أنجز المطلوب بذلك.

إحساس الموظف بالإنجاز والموظف المنجز (بعد الانفصال):

وتعقيبًا على المثال الأخير، أود أن أوضح أن أسوء لحظات المدير مثلاً هي عندما يتقدم أحد موظفيه المنجزين بالاستقالة. وسيحاول جاهداً المدير الإبقاء عليه براتب إضافي أو عمولات أو أي شيء آخر محفزاً لبقائه. ببساطة، لأنه لا يريد الاستغناء عنه. بل أن مكان العمل

أصبح أفضل بوجوده وهو يؤدي عملاً حقيقي، مما يقود المدير لإستصعاب فكرة استمرار العمل دونه، عكس الموظف الآخر الذي يعتقد أنه قد أنجز بحضوره وانصرافه وإحساسه بأنه تعب!

يظل العمل الحقيقي والقيمة الحقيقية هي المُثبَتة وسط زحام الأحاسيس.

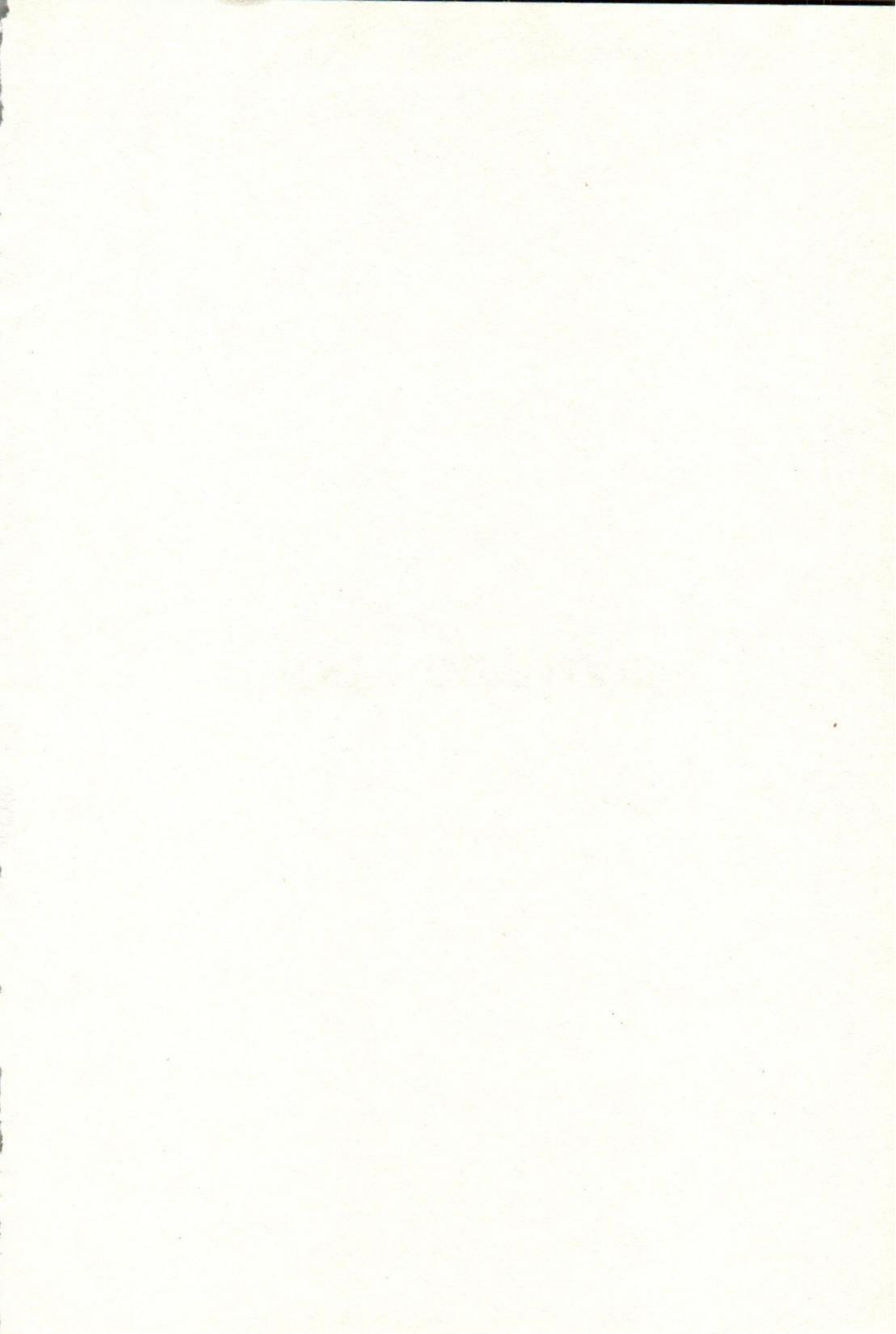
أطّلع دومًا على جدل كبير يحدث عند خروج بعض معارفي من أعمالهم -بغض النظر عن الأسباب- كان آخر تلك الجدالات عندما كتبت إحدى الأخوات على قنوات التواصل الاجتماعي أنها تركت العمل في شركتها -بكل لطف- نظرًا لتحديات مالية كانت الشركة تمر بها. رأيت مجموعة من الأصدقاء كانوا قد شجعوها على أخذ خطوات عملية لمطالبة شركتها (التي تعاني أصلاً) بمستحقات إضافية أو تعويض لهذا الترك.

ووجدت أن تشجيعهم لها ما هو إلا محاولة «تشطُر» لا أكثر، وربما يطول شرح ثقافة الاعتقاد السائد لدى المجتمع بأن الشركات والتُجار (كلهم) عمومًا ظالمين ويملكون أموالاً زائدة تستحق الاقتحام وأخذها بأي وسيلة حتى وإن كانت بالشطارة فقط ودون وجه حق. وأعرف العشرات من القصص التي مرت علي لأصدقاء تركوا وظائفهم، ليخوضوا بعدها صولات وجولات مع الجهات الحكومية المسؤولة، من أجل مطالبة شركاتهم أو قطاعاتهم التي عملوا بها بتعويضهم بعد أن تم الاستغناء عنهم.

وهنا أود أن أُشير أن الحق يجب أن يُطلب أيًا كان. لكنني أقصد هنا الحق بشكل متجرد، وليس الإحساس أو الاعتقاد بأنه حق مطلق ومستحق! . . فلم يكن بطبيعة الحال للشركات أن تستغني عن موظفيها المذكورين إن كانوا بالفعل يؤدون ما عليهم وأكثر من الأساس (طبعًا آخذين في الاعتبار أن حالة الشركة المادية ليست بذلك السوء)، بل أن الموظف الممتاز سوف لن ينشغل أصلاً بالمطالبة عوضًا عن توجيه نظرته لمستقبله القريب وفرصه القادمة، لأنها على الأغلب ستأتيه فور تركه للعمل. ولا يصح إلا الصحيح في نهاية الأمر.

وأضيف أيضًا أن الإنشغال في الصورة الأكبر والأهم بالتركيز على المهارات وقدرة الإنجاز وانتاج أعمالاً حقيقية تظل الأهم. فمهما كان للموظف القدرة على أخذ حقه بالتفاهم أو بالقوة، سيظل ذلك الأمر إنجازًا مؤقت لا يخدم مستقبله بشكل مباشر. وأدعو في حالة كتلك تخصيص النصيب الأصغر من تركيز الذهن والوقت والجهد في المطالبة بالحق إن وُجد، وتخصيص الجهد الأكبر بالإنشغال بما هو أهم، تطوير المهارة الحالية، ومحاولة الإنجاز . . والعمل الحقيقي من أجل الخطوات القادمة في الحياة.

الجزء الثالث | الأثر



الأنا وترك الأثر

جرب واسأل مجموعة بنات سعوديات (وربما خليجيات) في سن الجامعة عن أسماء خمسة وزراء خدموا وزاراتهم في السعودية أو الخليج خلال العقود الماضية، وسأراهنك أن معظمهم سيذكرون إسم الوزير المرحوم غازي القصيبي بين الخمسة.

هل لأنه الوزير الأفضل أو الأنجح؟ أم لتركه الأثر على الآخرين من خلال كتاباته ومواقفه؟

ناقشت الأخ العزيز أيمن جمال (منتج فيلم بلال) حول نقطة نبعت من سؤال مهم وهو: ما الذي حاول إنجازه من خلال عمله المجهد في إنتاج فيلم بلال؟ . . هل كان النجاح؟ . . وإن كان كذلك، كيف إذاً يُقاس ذلك النجاح؟ بالأرباح أم بالشهرة؟

قادنا النقاش إلى أن هدف «ترك الأثر» هو الذي كان يحاول الوصول إليه بمحاولته إنتاج ذلك الفيلم على حد تعبيره.

يُقاد الناس بشكل تلقائي لمحاولة الوصول إلى النجاح في حياتهم رغم اختلاف مفهوم النجاح الشاسع بين كل شخص، فمنهم من يراه في تلقي أبنائهم أفضل تعليم، ومنهم من يراه في شراء بيت أو سيارة

معينة خلال وقت معين، وبالتأكيد منهم من يراه من خلال الحصول على شهادة معينة، وطبعًا يعيش أكثريتنا على طموح تحقيق مجموعة إنجازات كالتي تم ذكرها حتى تتحقق، أو يتحقق بعضٌ منها.

يرتبط مفهوم النجاح من وجهة نظري بفترة وحجم محددين دائمًا، فإن قال الشخص «أود أن أحصل على المبلغ الفلاني خلال التوقيت الفلاني» فهذا مقياس للنجاح المالي بشكل محدد، وإن حصل وحقق ذلك الهدف خلال الوقت المنشود فهو بالطبع قد نجح فيه، لينتقل مباشرةً إلى هدف جديد يحاول من خلاله تحقيق نجاح آخر. وتستمر الحياة بمجموعة صَغيرة من النجاحات، حتى يُطلق على صاحبها من المجتمع أنه «إنسان ناجح».

كلما تقدم الإنسان في العمر وفي حياته المهنية كلما استجدت لديه قائمة الأمنيات وقائمة النجاحات. فإن كان امتلاك المنزل الفلاني هو مقياس النجاح لفترة معينة، فسيستهدف على الأغلب منزلاً آخر خارج مدينته بعدها، وإن حصل على المنزل الآخر، قد يتغير النجاح إلى نوعية جديدة من الإستهداف، كأن يرغب بتأليف كتابٍ ما في حياته.

تنحصر النجاحات أيضًا (حسب تقديري) بالشخصٍ ذاته، فإن كان يهم أحد أصدقائي في المقام الأول حصوله على درجة الدكتوراة، قد لا يعنيني تمامًا في حالتي كصاحب عمل خاص وشخص يمارس الكتابة بانتظام هذا الأمر. بل وربما في حالات شديدة التجرد قد يجد شخص آخر أن الحصول على درجة الدكتوراة مضيعة لوقت ثمين كان يمكن صرفه في شيء آخر أكثر أهمية من وجهة نظر مختلفة. وكل إنسان حر في مستقبله وفيما يرى مصلحته على كل حال، لأن الطموحات وقائمة

الأمنيات والإنجازات تختلف مع كل إنسان.

وبنظرة سريعة على محيطنا سنستوعب فعلاً بشكل ما، أن مفهوم ومقدار النجاح بالفعل شديد الاختلاف مع كل ظرف. أضرب على سبيل المثال الاختلاف الشاسع بين مفهوم النجاح المستقبلي لدى شاب حصل مؤخراً على ورثة مالية لا بأس بها، مقابل مفهوم النجاح لشاب عصامي أو مبتدأ في حياته العملية.

وعودة لنقاشي مع أخي أيمن، أخبرني أن فيلمه الذي عمل عليه طيلة سنوات كان نتيجة أثر تركه عليه المخرج المرحوم مصطفى العقاد (مخرج فيلمي الرسالة وعمر المختار)، وهنا نتحدث عن مفهوم آخر عن النجاح، وربما يجوز القول عنه أنه مفهوم جديد من العمل الحقيقي، وهو ترك الأثر.

النجاح وترك الأثر:

ينحصر النجاح كمقياس في النقاط الثلاث التالية:

1. النجاح يمكن قياسه بوقت وحجم وأمر محدد.
2. النجاحات تنتهي بانتهاء حياة الشخص مع إنجازاته لها.
3. النجاح يرتبط «بالأنا» قبل الآخرين.

وربما يمكن القول إن ترك الأثر يحدث من خلال المقاييس التالية:

1. يغير الأثر حياة الآخرين قبل استفادتنا منه بشكل مباشر.
2. لا يمكن قياس الأثر بشكل دقيق، لكن يمكن الشعور به.

3 . لا يرتبط ترك الأثر بوقت محدد .

4 . لا ينحصر ترك الأثر غالبًا بدائرة محددة .

5 . يستمر حتى بعد وفاة الإنسان .

وهنا أجد أن الرسول ﷺ كان له المثل الأعلى في ترك الأثر بكل تجرد . فيعلم كل المسلمين أنه لم يكن يعيش حياة مترفة ، ولم يكن يمتلك أهدافًا قصيرة المدى في حياته وحتى وفاته ، إنما انشغل في ترك الأثر وإيصال رسالة الإسلام حتى توفاه الله . وها نحن اليوم في عالم يضم أكثر من مليار مسلم يعيشون على الأثر المتروك من رسالته .

صعوبة ترك الأثر تكمن في أن نتيجة العمل عليه لا يمكن التنبؤ بها ، ولا يمكن التأكد من بداية العمل على تمام تحققه . ولا يمكن قياس نجاحه وتأثيره على الآخرين ، وهل سيساهم بالضرورة بتغيير حياتهم أم لا !

أمثلة عن ترك الأثر:

سيقول قائل : النجاح قد يرتبط بترك الأثر ، فإن نجح أحدُنا في كسب الكثير من المال فقد تؤثر هذه النتيجة على المحيطين بنا ، كإعطائهم حياة كريمة من خلال المال ، ألا يعتبر ذلك ترك أثر؟ وهنا طبعًا يمكن أن أهز رأسي بالموافقة على هذا التساؤل ، لكن عندما تطرقت وحاولت التفريق بين مفهوم النجاح وترك الأثر ، وددت لفت النظر إلى أن ترك الأثر الذي أقصده هو ترك الأثر على نسبة أكبر من المجتمع ، أو بالأصح على دائرة أكبر من دائرتنا الشخصية الضيقة .

كتابة كتاب نصائحي متعوب عليه، أو رواية نحاول من خلالها التأثير على خيال ومشاعر القارئ تعتبر من ترك الأثر.

إنشاء أعمال خيرية مستدامة، تعتبر ترك أثر.

إخراج أفلام تحمل رسائل قوية، تعتبر من ترك الأثر.

رسم لوحات استنزفت الكثير من خيال رسامها لإيصال فكرة أو مفهوم عميق، يعتبر من ترك الأثر.

المشاركة في بحث علمي قد يغير حياة البشر، يعتبر محاولة حقيقية لترك الأثر.

لاحظ أن كل هذه الأمثلة إن نجحت في تنفيذها فهي ستستمر عشرات وربما مئات السنين حتى بعد وفاة صاحب العمل، وإن حصل ولامست أشخاصًا محددين، فإنها ستكون قد حققت الهدف منها.

حياتنا وترك الأثر:

أجد أن من الإنصاف تقسيم الإنسان لحياته ما بين محاولات تحقيق النجاحات الشخصية وبين محاولات ترك الأثر.

شخصيًا، أسعى لتحقيق نجاحاتي الشخصية والمادية من خلال أعمالي الخاصة اليومية (التي أتقاضى مرتبًا عليها) ومن خلال المشاريع الاستثمارية وغيرها من القنوات، التي ترتبط بخطط تقليدية مثل الكثيرين، والتي تحمل إمكانية تحقيق النجاح أو عدمه.

على كل حال، أعيش كل يوم مع محاولة الاقتراب من نجاح محدد

من أجل تحقيقه، ليتبعه بالطبع محاولة تحقيق نجاح آخر بعدها.

أما بخصوص قصة الأثر، فبالتأكيد اتخذت مهنة «الكتابة» لتكون هي الوسيلة التي آمل من خلالها محاولة ترك أثر ما في شخصٍ ما في هذا العالم.

ومنذ عام ٢٠١٤م أصبحت أعرّف الآخرين عن نفسي أنني «أكتب» وأتجنب في كثير من المواقف محاولة ذكر الأعمال الأخرى التي أقوم بها في حياتي، فكل مرة أذكُر فيها أنني أكتب وأحاول أن أدير الحوارات من هذه الزاوية التي يهمني من خلالها معرفة المتلقي لمهنتي، فلربما تأتيني تلك الفرصة وأكسب انتباهه ليعطيني بعضًا من وقته وذهنه على كتاباتي، والتي ربما .. ربما تساهم بتغير شيئًا ما داخله، إن اطلع عليها.

ولا يوجد أي عيب أو أخطاء بالتركيز على النجاحات المادية أو الاجتماعية دون محاولة ترك أثر على الدائرة البعيدة من الناس، فسيظل مثلاً الحرص على الحصول على مردود مادي أفضل من أجل حياة كريمة، أو من أجل الزواج، أو من أجل مستقبل الأبناء، هدفًا ساميًا وعملاً حقيقي سينعكس علينا وعلى المقربين. لاحظ هنا أنني تحدثت عن محاولة إنجاز عمل حقيقي للأنا، وليس إقناعها بوهم إنجاز يشعرنا بالإنجاز.

يرتبط الحرص على الحصول على الأجر (الذي تحدثت عنه في الجزء الثاني) بترك الأثر، إن وظِّف في الطريق الصحيح. ولا يتحقق من خلال وهم الإنجاز. ويتحقق النجاح من خلال الحصول على مدخول

أعلى أو علم أفضل أو مشاركة فعّالة في المجتمع ، ولا يتحقق من خلال إخبار الآخرين أننا سنفعلها أو أننا ربما قد فعلناها من خلال نشر الصور .

القيمة الحقيقة والإنجاز الحقيقي يظل مختلفًا عمّا يظهر للعلن .

وإن استطعت بطريقة ما أن أخبر من حولي وأقنعهم بشكل غير مباشر أنني أملك عشرات الملايين في حسابي البنكي لا يعني بالضرورة امتلاكي لها على أرض الواقع ، ولا يعني بالضرورة أنني حققت إنجازاً ما إن أخبرت الآخرين من خلال عشرات الصور أنني شاركت في ورشة عمل أو ندوة ما ، أنني استفدت منها وطبقتها على نفسي تطبيقًا جيد أو على من حولّي . . وأتمنى فعلاً أن نستوعب سويةً هذا الفرق البديهي والغريب !

وأن نستوعب أن الصور لا تعكس بالضرورة واقعنا ، الذي نعلمه تمامًا في قرارة أنفسنا .

عمومًا ، مفهوم ترك الأثر مفهوم بسيط وعميق وفي نفس الوقت صعب التطبيق والوصول إليه ، وسأخصص جزءً من هذا الكتاب لنتناوله بإسهاب .

عن العمل في ترك الأثر

عام ١٩٢٢م في مقاطعة سويسرية في «سان جالين»، وبالقرب من البنوك الجنوبية من بحيرة زيورخ، توجد قرية صغيرة اسمها «بولينجين». اختار الطبيب النفساني المعروف «كارل جوستاف يونج» تلك البقعة لتكون معتزله عن الآخرين.

بدأ معيشته في منزل صغير هناك أسماه «البرج» بعد عودته من رحلته من الهند والتي اكتشف من مراقبته خلالها أهمية تخصيص غرف تأمل في المنازل. لتتسع هذه القناعة الجديدة له، خصص مكتبًا له بدلاً من غرفة منزلية، عبر اختياره لذلك البيت الصغير.

«في غرفة التقاعد، أنفرد بنفسي تمامًا . . .» يقول يونج واصفًا بيته أو غرفته الصغيرة التي تشغل معظم حجم ذلك البيت. «أملك أنا وحدي مفتاح ذلك المنزل، ولا أعطيه لأحد أبدًا، ولا يستطيع أحد الذهاب إلى هناك دون إذنٍ مني» يضيف يونج[38].

ويستعرض الصحفي «مايسون كوري» في كتابه «الطقوس اليومية»[39] عادات العمل لعالم النفس الشهير بذكر التالي: يستيقظ الساعة السابعة صباحًا، وبعد تناوله إفطارًا كبير، يباشر عمله لمدة ساعتين دون أي

مقاطعات في بيته المذكور. يصرف معظم أوقات الظهرية بالتأمل والتفكير، أو باستثمار بعض الوقت بالمشي حول المبنى.

لم يكن هناك كهرباء في المبنى، مما يجعل من الصعوبة عليه الاستمرار في العمل أوقات المساء، وإن تطلب البقاء هناك أحيانًا، يقوم بإشعال مصباحًا زيتي من أجل الإنارة.

ينتهي يوم يونج مساءً بخلوده للنوم حوالي الساعة العاشرة.

«الإحساس الذي شعرت به من خلال التجديد والتأمل هناك، كان عميقًا منذ البداية» يعلق يونج.

يعلق نيوپورت[40]: «يُخيل إلى البعض أن ذلك المنزل الصغير الذي اشتراه يونج كان خاصًا بالإجازات، لكن مع متابعة سيرته، سيكتشف المراقب أنه لم يكن بمقدور يونج في تلك الفترة أن يأخذ إجازة من عمله» يعلق الكاتب «كال نيوبورت»، ويضيف: «قبلها بعام (١٩٢١م) كان قد أصدر يونج أحد أهم كتبه (أنماط الشخصية) والذي رسخ العديد من أوجه الاختلافات الجذرية بينه وبين صديقه العزيز وأستاذه «سيجموند فرويد».

لكي تختلف مع شخص بمكانة وعلم (عالم النفس الأشهر آن ذاك) فرويد، كانت خطوة جريئة جدًا. ولكي يدعم كتابه الذي خرج وقتها وأعماله التي أعلن منها اختلافه مع أستاذه، كان على يونج أن يبقى يقظًا ومركزًا، لإخراج العديد من المقالات المنتظمة والعديد من الكُتب الأخرى التي تعزز مدرسته النفسية المبتكرة (علم النفس التحليلي) والمخالفة لأستاذه».

ويضيف نيوبورت: «عمل يونغ كمحاضر، ومستشار نفساني أبقى عليه منشغلاً معظم الوقت. لكنه لم يكن راضيًا بهذا الإنشغال فقط. كان يهدف من خلال أبحاثه وأعماله أن يغير الناس من طريقة فهمهم للعقل «اللاواعي». ولكي ينجح في هذه المهمة، كان عليه الإنشغال بعمل وإنتاج أكثر عمقًا وتركيزًا، من نمط الحياة السائد في مدينة زخِمة كزيورخ.

لجأ إلى قرية «بولينجين»، ليس لكي يهرب من عمله المهني اليومي، إنما لينتقل به إلى مستوىً جديد تمامًا»[41].

*****

يعتبر عالم النفس كارل يونغ أحد أهم المفكرين في القرن العشرين، ساهمت نظرياته بتغيير حياة البشر من ناحية نفسية بشكل قد لا يستوعبه بعض المراقبين العاديين وغير المتخصصين في علوم النفس البشرية. فسرت نظرياته العديد من أنماط سلوكيات البشر التي لم تكن معروفة قبله.

فهو من حدد أهم نمطين لشخصية الإنسان:

الإنبساطي[١] أو الاجتماعي، والإنعزالي[٢] أو غير الاجتماعي.

لم تكن تعي المجتمعات أحد أهم الاختلافات الجذرية النفسية بين أفرادها، بل كانت في حالات كثيرة يُعتقد فيها بأن الشخص غير الاجتماعي مثلاً يعاني من حالة مرضية تستدعي العلاج، لتنهي هذا

١. *Extrovert*

٢. *Introvert*

الأمر نتائج وأبحاث يونغ التي تخبرنا أن أصحاب الشخصيات غير الاجتماعية لا يُعانون من أي عيوب نفسية، بل هي مجرد اختلاف شخصيات لا أكثر، وأصبحت المجتمعات المتحضرة في العالم تتعامل بشكل بديهي مع هذا الاختلاف، فلن تشجع مؤسسة ربحية محترمة موظفيها غير الاجتماعيين بأن يعملوا في وظيفة مبيعات تستدعي الكثير من التعرض للآخرين مثلاً!

ساهمت أعماله أيضًا بتناول العديد من المواضيع الحساسة، منها حالة الأحلام في حياتنا والتي تمثل انعكاسًا لأفكارنا النفسية المخزنة في العقل الباطن. بل أن أحد أعداد مجلة «ناشونال جيوجرافي» صنفت اختلافات يونغ مع أستاذه فرويد والأعمال التي نُتج منها (عن العقل اللاواعي) أحد أهم مئة اكتشاف في تاريخ البشرية[42].

يونج والعمل العميق:

كان يونغ يبلغ من العمر سبعة وأربعون عامًا (عام ١٩٢٢م) عندما باشر في عاداته العملية الجديدة والتي كانت إلحاقًا باختلافه الكبير مع أستاذه، وبعد إصدار كتابه الذي كان بمثابة شعلة الاختلاف، قام بعدها بإصدار سلسلة من الكُتب والمقالات العلمية التي أعادت هيكلة علم النفس مؤثرةً على النتيجة التي انتهينا عليها اليوم. ناهيك عن عدم رضاه أصلاً بصرف معظم ساعات عمله بإعطاء المحاضرات والكشف على مرضاه فقط. كان يريد المزيد . . كان يريد ترك الأثر!

كانت مشكلته الأخرى أنه لم يكن ثريًا ذلك الثراء الذي يشجعه

على الاعتزال وتخصيص يومه بطوله وعرضه على أبحاثه وأعماله الفكرية.

كانت ظروفه المادية تستوجب بقاءه على قائمة أعضاء التدريس وعلى تحصيل رزقه من مراجعة مرضاه له، إلا أن العملين الأخيرين كانوا بمثابة «وهم إنجاز» في نظره! .. أو مجرد تأدية عمل تقليدي محدود كل يوم، كأي طبيب تقليدي آخر.

وسيجد من سيبحث أيضًا خلال تلك الحقبة الزمنية، أن مجتمع سويسرا العلمي كان يضم مجموعة نوادي مسائية تجمع بين المفكرين والأدباء والعلماء، بل أن تلك اللقاءات الاجتماعية نتج عنها صداقته الوطيدة بمواطنه آينشتاين.

واعتزاله اجتماعيًا عن تلك النوادي العلمية كان سيكون خسارة له على المستوى الشخصي والعلمي، بل كان يشكل حضوره المستمر ضرورة مُلحة للارتقاء بعمله العلمي بشكل من الأشكال. وربما لم يكن بمقدوره تحقيق شطحات علمية استثنائية دون هذا المُعطى في حياته اليومية.

ومثلما ساهم اجتماع وإلتقاء الأدباء والكُتاب لتلك الحقبة (١٩١٩-١٩٣٩م) في مدينة باريس بشكل دوري ومنتظم أمثال: إيرنيست هيمنجوي، جون بول ساغتغا، كوليت، جورج أورويل، جيمس جويس وغيرهم، بالخروج بأعمال أدبية استثنائية مؤثرة وخالدة، فقد كان في ضفة أخرى في زيورخ بالتحديد اجتماعاتها ولقاءاتها في مجالات أخرى.

بل أن كلاً من زملاء الأدب في باريس (هيمنجوي وجين بول ساغتا) حصلوا على جائزة نوبل[١]! . . ويجادل الكاتب «جيف جوينز» أن التقاء أولائك الأدباء في بيئة واحدة بشكل منتظم، ساهم بشكل جذري بجعل إنتاجاتهم الأدبية استثنائية[43]!

قضى يونج عمره ما بين السابعة والأربعين حتى وفاته بعمر الخامسة والثمانين (ثمانية وثلاثين سنة تقريبًا) حياته داخل إطار روتينه المبتكر. وقت الصباح الباكر مُخصص للأعمال التي تتطلب المزيد من التركيز والتفكير، ووقت الظهيرة والعصر في مراجعة مرضاه وإعطاء الدروس، ليخصص أوقات المساء وقبل النوم للقاءات المهنية في النوادي، إضافةً إلى شؤونه الخاصة.

من ناحية تقنية، كان ذلك التغيير تغييراً بسيط إلى حد ما في جدوله اليومي، والذي كان بتخصيص أقل من أربعة ساعات لأعمال عميقة تتطلب الكثير من التفكر والتركيز (دون أي مقاطعات)، لينشغل بقية اليوم بالمهام الأخرى.

معظم إنتاجاته كانت خلال الثلاثين سنة الأخيرة من حياته، وليست خلال بداياته. وبالنظر من زاوية أخرى . . سنجد أن معظم إنتاجاته كانت خلال الثلاث ساعات المستجدة في جدوله اليومي.

لا أراهن شخصيًا أن يونج كان يملك ذكاءً استثنائي أو وقتًا غير الذي

---

١ . من القصص المثيرة، كان الكاتب «جون بول ساغتغا» قد رفض استلام جائزة نوبل عام ١٩٦٤م، وقد ذكر معللاً رفضه: «هناك فرق بين أن أكتب اسمي جون بول ساغتغا، وبين جون بول ساغتغا حاصل على جائزة نوبل للآداب، يجب على الكاتب أن لا يسمح لنفسه بأن يرتبط إسمه بأي منظمة، حتى وإن كانت تحمل شرفًا ومكانة كبيرة».

يملكه مثلي ومثل القارئ الكريم (أربعة وعشرين ساعة خلال يومه) ومثل بقية الأطباء النفسانيين أيضًا، بل لديه العديد من المهام اليومية التي تستوجب التعامل معها، وعلى رأسهم عدد المرضى الذي قد يزيد ولا ينقص. وبالطبع الكثير من الالتزامات الاجتماعية وغير الاجتماعية. ما فعله يونج كان تخصيص الوقت والانتباه والجهد الذهني لعمل حقيقي.

فقط ثلاث ساعات، إن صحت الرواية.

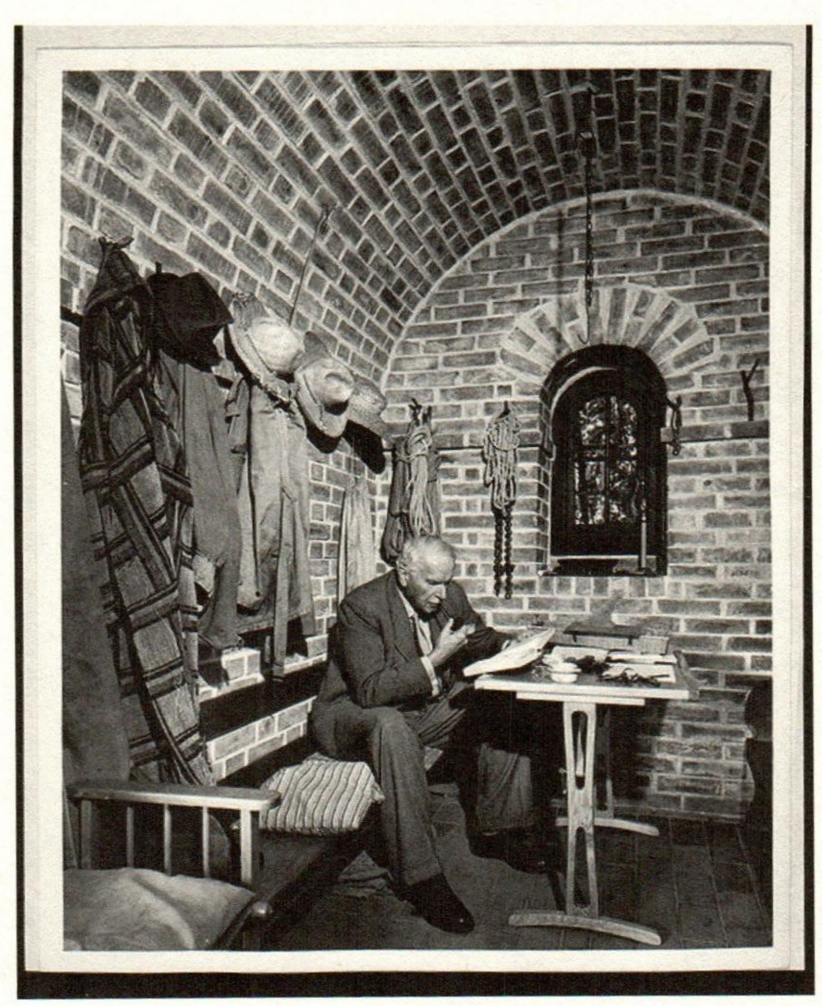
وبعد هذا التخصيص لفترة طويلة ودون انقطاع، التاريخ قد تغير.

النسخة الأخرى من يونج هي طبيب نفساني يعمل في مدينة ما عام ٢٠١٨م، يستقبل كل يوم عشرات المرضى حتى يتقاعد من عمله تمامًا. وينشغل بأهداف جديدة في حياته بعدها، ليست بالضرورة أن تكون أهدافًا مهنية دون محاولة ترك أثر ما.

اختلاف يونج مع «شيخه» كان بعد أن خرج بأطروحاته التي خالفت منطق مدرسته (علم النفس التحليلي) كانت واقعية صحيح، لكن كان سيظل يونج تحت رحمة آراء فرويد إن لم يدعم اختلافاته وأفكاره الجديدة بحجج قوية. بل أن مجتمع العلم سيقوم بانتقاده (ربما) إن لم يدعم أفكاره المستجدة والتي ستُرفض بطَبيعة الحال إن لم تكن مدعومة علميًا. وقد أجادل هنا إن قلت أن يونج قد اختار أن يدعمها علميًا قبل دعمها اجتماعيًا بأخذ مشاركات زملاء المهنة، فالدعم الاجتماعي قد يختفي أو يُضمر، ويبقى تأثير العمل الحقيقي لفترات طويلة.

مثل هذا السيناريو في الاختلاف، يتشكل في ذهن الكثير منّا في هذا الزمن في عدة أمور وظروف وأعمال مختلفة، ولا يحصل مع الأسف لدى العامة من الناس بأن يخصصوا بشكل منتظم جهداً ووقتًا لأعمال أو أفكار عميقة يمكن لأحدهم أن يخرج من خلالها ليقول: «أنا أختلف مع أستاذي الفلاني، وها هي نتائج وإثباتات الاختلاف بين يديكم» أو «هنا عمل متعوب عليه أرجوكم أعطوني بعض الانتباه». لننشغل معظمنا بتقبّل المعلومات والرسائل والأفكار دون أي جدل أو تشكيك، أو حتى اقتراح فرص جديدة للنقاش. وهذا ما يُسمى واقعيًا «البرمجة». فالعقل لدى العامة مبرمج، وهي ناتجة دون شك من تأثير الإعلام والمدرسة والمحيط الاجتماعي، وطبعًا الحرص على البحث عن المكانة الاجتماعية قبل الحرص على الخروج بأعمال وتأثيرات قوية علينا وعلى محيطنا.

تحدثت في هذا المثال عن تخصيص وقت وجهد وذهن، ولم أتحدث عن عبقرية استثنائية.



يونج يقرأ في برج «بولينجين» عام ١٩٦٠م، مصدر الصورة: ديميتري كاسل/ أوقات وحياة الصور.

مشكلة الاقتصاد والمجتمع الحديث:

مشكلة الاقتصاد والظروف الحديثة أنها مستمرة في دفع الإنسان إلى السطحية التي نعيشها، والتي ولدت مجموعة كبيرة من السلوكيات التي يغلب عليها سطحية العمل وتأثير نابع منه لا بأس به.

وجود الإيميلات والتواصل الاجتماعي والتطور التكنولوجي، قد يقودنا لوهلة بالاقتناع أننا فعليًا نملك ظروفًا أفضل لا تستدعي التطرق إلى مفهوم العمل العميق فالمعلومة أصبحت أسهل! . . والتواصل أصبح أسهل بعشرة مرات عن عام ١٩٢٢م، إلا أنني أجد أن هذا التطور ساهم بشكل مباشر بالتأثير على نمط حياتنا الذي تختفي داخله المبادرات والأعمال الحقيقية التي تصنع التغيير، بين العديد من الإيميلات والاجتماعات غير المركزة، وبين مشاركات قنوات التواصل الاجتماعي التي لا تضيف الكثير لنا ولغيرنا.

الإعلام الحديث يصور لنا دائمًا أفضل الموجودين، ويُشعرك في لحظات أنك تستطيع أن تصبح مثلهم أو أفضل مع كثرة ظهورهم، ويؤسفني القول أنك إن قمت ببحث سريع عن أي مجال تود أن تُبدع أو تكون منجزًا فيه، فإنك دائمًا . . دائمًا ما ستجد شخص أفضل منك أو أسرع منك أو أقل منك تكلفة.

تريد أن تقرأ المزيد من الكُتب؟ هناك الملايين الذين يقرؤون أضعاف ما تقرأه في السنة، تريد أن تُصبح أفضل مصمم جرافيك؟ هناك الآلاف أكثر إبداعًا منك ولديهم أعلى استعداد بأن يخدموا الآخرين بأسعار أقل منك. تريد أن تكون أفضل كاتب؟ يالهذا المشوار الطويل!

سهولة تصوير الإعلام والاقتصاد الحديث للناجحين في قمة نجاحهم في تخصصاتهم، قد يعيبها أنها لا تتناول أدق التفاصيل في يومهم وحياتهم وعاداتهم، ولهذا قد يسهُل على الجميع اختصار هذا التحدي غير المحدود باستعراض ما يمكن استعراضه من خلال قنوات التواصل الاجتماعي محاولين اختصار المشوار للبحث عن ما يمكن الوصول إليه من تحقيق للذات ومحاولة إشباع النفس من خلال البحث عن تقدير الآخرين.

إذًا، ما هو الحل؟

- العمل على ترك الأثر بهدوء على الآخرين ومحيطنا من خلال العمل العميق والمستمر.

- البحث عن السعادة فيما نفعله بدلاً من إشعار الآخرين أننا سُعداء.

- التركيز على الابتعاد عن الكسب السريع والطُرق المختصرة.

الكسب السريع:

يشرح الكاتب «كال نيوپورت» في كتابه «العمل العميق» أننا أصبحنا في زمن يتطلب فيه الاقتصاد المتسارع نوعية محددة من الأعمال، وهي الأعمال العميقة التي يُصرف عليها المزيد من التفكير والجهد خلال اليوم لكي نصل إلى نتائج استثنائية بعد فترة طويلة، تمامًا كما انشغل آينشتاين في أبحاثه قبل أن يخرج بالنظرية النسبية وستيف جوبز بخروجه بمنتجات آبل وغيرهم من الكُتاب الذين صرفوا أعمارهم لينتجوا

روايات أو كتب أثرت في تاريخ البشرية، لتخلد أسمائهم معها. وذلك بالضبط عكس ما يفعله العامة من الناس، وبطبيعة الحال هذه النوعية من الأعمال الطويلة والعميقة مع الأسف، لا تحفزهم.

يمكن لمستثمر الأسهم أن ينجح نجاحًا استثنائي، فقط إن صرف المزيد من الوقت والجهد في البحث عن الفرص ودراستها بتمعن ليقرر أين يستثمر وكيف. نضرب مثالاً على ذلك رجل الأعمال المعروف «وورن بافيت» مستثمر «القيمة» الشهير الذي يقرأ يوميًا أكثر من خمسمئة صفحة من التقارير المالية، وعن خبايا الشركات بعمق لا يستطيع أن يفعله معظمنا[44]، ومثله أيضًا المرحوم عبدالرحمن السميط الذي قضى معظم حياته في قارة أفريقيا باحثًا عن الأجر الحقيقي من خلال «العمل العميق» وهو يخدم فيه الفقراء ويدعو للإسلام بعمله وجهده بعيداً عن إرساله رسائل يومية لأصدقائه على الواتساب.

شاهدي أن الكسل أو البحث عن الطُرق المختصرة هي العدو الوحيد للعمل العميق أو العمل الحقيقي أو العمل الإبداعي!

يعرِّف كال نيوبورت ابتكاره مفهوم «العمل العميق» بأنه:

«الأعمال العميقة، هي أعمال مهنية تُنفذ من خلال حالة ذهنية لا يتداخل معها أي إلهاء، ومع تركيز شديد، يدفع قدرات إدراكك إلى أقصى حدودها. تكون نتائج هذه المجهودات هي قيمة جديدة أو تطوير مهارة لمستوىً جديد، يكون من الصعب منافستها أو استبدالها»[45].

بشكل من الأشكال، يعتبر هذا التعريف هو الحالة المعاكسة لما سميته «وهم الإنجاز»، حين ينشغل الفرد في أعمال كثيرة متفرقة، لا تنتج قيمة

حقيقة له أو لمحيطه، ولا تُطور بالضرورة مهارة محددة أو تنتقل بالمستوى المهني إلى مستوىً جديد. وقد يصح القول أن هذه الحالة يمكن إسقاطها على أعمالنا المهنية وسلوكياتنا الخاصة في البحث عن الأجر والمكانة الاجتماعية، وغيرها من الأمور الشخصية الأخرى.

ويعلق نيوبورت: «مفهوم (العمل العميق) قد ابتكرته بنفسي ولم يطبقه كارل يونغ لمعرفته المسبقة به، ولكن عمله وسلوكياته خلال تلك الفترة كانت نابعة من شخص استوعب ماذا يعني العمل العميق، لينشغل بتطبيقه فيما بعد»[46].

ويضيف عن يونغ من خلال ملاحظة الصحفي مايسون ماري «.. أخذه (البرج) من المطاردات اللصيقة، وأنقص وقته المُخصص للمرضى المستمرين في زيارته والمعتمدين عليه، إلا أنه لم يخجل من استقطاع بعض الوقت من أجل ذلك (مهمة العمل العميق والأبحاث)»، ويضيف نيوبورت: «كان عمل (كارل يونغ) العميق ضروري لتغيير العالم».

«إن درست حياة الملهمين في التاريخ الحديث، ستجد بالتأكيد إلتزامهم بمفهوم العمل العميق هو سمة مشتركة بينهم» يقول نيوبورت: «... كان الفيلسوف ميشيل دو مونتين في القرن السادس عشر على سبيل المثال يعمل بشكل مستمر وعميق في مكتبته التي بناها في برج في جنوب فرنسا، كما كان الكاتب المعروف مارك توين قد كتب روايته الشهيرة «مغامرات توم سوير» في مزرعة «كواري» في نيويورك حيث كان يصرف وقته في الصيف هناك. كان تركيز توين أحيانًا يقوده إلى نسيان تناول الطعام»[47].

وودي آلن:

وبالاقتراب أكثر للتاريخ الحديث نجد أن السيناريست والمخرج «وودي آلن» قد كتب وأخرج خلال الستة وأربعين عامًا الأخيرة من حياته المهنية ستة وأربعون فيلمًا منذ عام ١٩٦٩م، حصلت ثلاثة وعشرون فيلمًا منها على ترشيحات جائزة «أكاديمي أوورد». كل تلك الأفلام التي عمل عليها آلن، لم تُكتب سيناريوهات أحدها على كمبيوتر شخَصي، إنما اَستخدم آلة كاتبة قديمة أُهديت إليه في الخمسينات. وربما يعتبر هذا أحد أهم الأسباب التي جعلت منه إنسانًا شديد الانتاجية والانضباط بابتعاده (الصعب بالنسبة لي ولأبناء جيلي) عن قنوات التواصل الاجتماعي وأدوات التواصل التقليدية، والذي ساهم بشكل مباشر في إخراج أعمال ذات قيمة حقيقية، كانت ولا زالت وستستمر عقودًا طويلة قادمة.

المثير بالنسبة لي فيما يتعلق بحياة وودي آلن، أنه لا يعتبر أبدًا من الشخصيات المهووسة بالأعمال المجهدة (بل هو من ناحية تقنية يعتبر إنسانًا كسول)، فهو إنسان يعشق الترفيه عن نفسه من خلال مشاهداته لمباريات البيسبول، وهو عضو في فرقة غنائية تعزف الجاز بشكل منتظم أسبوعيًا، (بالعربي) هو إنسان يحب الترفيه -ربما- أكثر مني ومن القارئ الكريم. مع الأخذ في الاعتبار أن هذا الرجل الذي تجاوز الثمانين من عمره حتى كتابة هذه السطور لا يزال على نفس وتيرته الانتاجية والإبداعية منذ دخوله لهذه الصنعة منذ أكثر من خمسة وأربعين عامًا.

والأكثر إثارة فيما يتعلق بنمط حياته، أنه لا يعمل ساعات طويلة خلال اليوم على كتاباته وأفلامه. ويشرح هذا الأمر في إحدى

مقابلاته: «إن إلتزمت بالعمل من ثلاث إلى خمس ساعات خلال اليوم ستكون إنسانًا شديد الانتاجية. الاستمرارية هي التي تحُسب (وليس العمل المجُهد). أن تجلس على الآلة الكاتبة كل يوم هي من تجعل منك إنسانًا منتجًا»[48].

ملاحظات نيوبورت عن حياة المخرج الأكثر بُعدًا عن وهم الإنجاز تشكلت في تلخيصه عندما قال: «في بدايات مشواره المهني حدد (وودي آلن) ما هي الأعمال الأكثر عائدًا وقيمة على وقته ومجهوده؛ ليركز عليها بقية حياته بصلابة، ويبتعد أكثر عن الأمور السطحية التي تتشكل من خلال الانشغال في الإلهاءات.

يشرع بكتابة سيناريوهات أفلامه على سبيل المثال، في مكتب بيته على نوتة ذات ورق أصفر، وعندما تتبلور فكرة الفيلم يعيد كتابتها بشكل منظم على الآلة الكاتبة . . . نفس الآلة الكاتبة منذ عدة عقود.

وبالتركيز على أعماله التي تأخذ منه ساعات محددة كل يوم، ومع إزالة السؤال التقليدي الذي نسأله (ماذا يجب عليّ أن أعمل لاحقًا؟) من عقله، أصبح بمقدوره استخراج قيمة كبيرة من وقته المحدود الذي يصرفه على عمله. وذلك في كل صباح يوم عمل»[49].

ويضع نيوبورت عنوانًا تهكميًا لهذه الفقرة في مقالته التي ذكر فيها تلك القصة «ركز على الأعمال التي تجلب لك قيمة عالية، وليس تويتر!».

«الآخرون ينتهون من إنتاج أفلامهم، وها هي قد خرجت، وقد نجحت. ينشغلون بعدها بقراءة التعليقات. يحتفلون، ويعطيهم هذا الأمر نوعًا من الرضا الداخلي. بالنسبة لي الأمر بمثابة أكل حبات كوكيز.. انتهي من الفيلم الآن، وأباشر فورًا بالعمل على الفيلم الذي يليه»

- وودي آلن

الفن والعمل العميق

الإنسانية والعظماء مع هاني نقشبندي:

«لا تجُردهم من إنسانيتهم، هم أشخاص عاديين مثلنا مثلهم.. فقط ما كان يميزهم أمرين: المثابرة المستمرة، والبطء حتى يصلون إلى نتائج أعمالهم. مشكلتنا أننا نمجد، ونُعظم، ومعها نجردهم أيضًا من إنسانيتهم وأخطائهم، ويجد المتلقي لهذا التمجيد أننا نصورهم كأنهم خارقين، وهم ليسوا بالضرورة كذلك». كان هذا تعليق الإعلامي المعروف والروائي القدير هاني نقشبندي، عندما التقيته مع صديقي (محمد هشام حافظ) الذي نظم واقترح اللقاء في يناير ٢٠١٨م، في أحد مطاعم «سيتي ووك» في مدينة دبي.

صُرفت الجلسة على نقاشات رائعة لم نشعر بالوقت فيها، وربما كان استقباله الكريم لنسخة من كتاب «ثورة الفن: كيف يعمل الفنان وكيف يعمل الآخرون» هي ما دفعته للنقاش حول العظماء والفنانين ليقود للفكرة هنا، وللتعليق المذكور بدايةً. وأضاف: «أنا مولع بشخصية آينشتاين، وإن راقبت حياته عن كثب، ستجد أنه كان يتساءل لفترة

طويلة دون كلل، ما هو الضوء؟ . . لماذا لم يأتي أحد من قبل ويجيب لنا على هذا السؤال؟ . . بطء التفكير والمثابرة لمعرفة الجواب قاده لتغيير البشرية وخروجه بالنظرية النسبية. وأعلم يقينًا أن العظمة تأتي مع هذين السلوكين، البطء (أو الصبر) والمثابرة».

وأضاف: «ستجد أن معظم العظماء (ولنقل الأدباء في حالة اهتمامنا مثلاً) على الأغلب ليسوا ناجحين في بقية جوانب حياتهم بعيداً عن تخصصهم، ستجدهم ربما أسوأ من المعتاد وهذا أمر طبيعي؛ لأن قضيتهم ليست أن ينجحوا في كل شيء أو أن يبهروا الآخرين بالضرورة. بل كل ما في الأمر محاولة جدية في إنجاح تخصصهم واهتمامهم وقضيتهم فقط». وعلق أيضًا: « . . ستجد أن المثابرة والصبر المستمر هي من صنعت ووضعت أسماء الروائيين والأدباء في التاريخ، وهي من جعلت شخصًا مثل ستالين يقول بصوت عالي في المذياع لشعبه أثناء حربه مع النازيين: «دافعوا عن أرض تولستوي وبوشكين» ولم يقل دافعوا عن أرض رجال الأعمال أو أرضكم، (ربما لأن الأدب هو الأكثر مساسًا للإنسان بداخلنا، وربما لأن بقائه بمثابة الموروث الذي لا نود تركه) ...».

الصبر والمثابرة، هي ما يمكن لنا من خلالها أن نُغير وأن نلامس الآخرين. وهي من تصنعنا مع الوقت، وربما يجوز القول أيضًا، أن لا شيء مثلهما في التأثير.

*****

شرحت بإسهاب في كتابي «ثورة الفن: كيف يعمل الفنان وكيف يعمل الآخرون» الفروق الجوهرية بين حياة الفنان وحياة مؤدي العمل أو (الموظف العادي). وربما ليس هُنا مكان استعراض أهم ما كُتب هناك. إلا أنني أود أن أستغل هذا الفصل لاستعراض فكرة مفهوم العمل العميق في حياتنا مع مفهوم «أداء العمل بفن».

عندما نذكر وودي آلن، كارل يونغ، آينشتاين، ليو تولستوي، مايكل جاكسون، عبدالرحمن السميط، نجيب محفوظ، طه حسين وغيرهم، تتبادر إلى أذهاننا الأعمال التي أنجزوها في حياتهم وبقيت واستمرت حتى كتابة هذه السطور، دون إطلاع حقيقي على تفاصيل يومهم.. يومًا بيوم.

في العمل العميق «العمل الحقيقي» نرى النتيجة، ولا نرى العمل عليها... وفي «وهم الإنجاز» نرى العمل ولا نرى النتيجة!

ربما استوعب القارئ الكريم الفرق بشكل كبير بين وهم الإنجاز وبين العمل الحقيقي الآن، إلى أنني أود الدخول من زاوية أخرى أعمق قليلاً. تبدأ بسؤال:

هل تذكر المرة الأخيرة في حياتك عندما استثمرت الكثير من الوقت والجهد في عمل ما أو مشروع ما أو مذاكرة مادة ما؟ كيف كانت نتيجة ذلك المشروع؟.. وإن لم تكن إيجابية كما حاولت أو توقعت لها، كيف كان إحساسك بعد الانتهاء من العمل؟

ذكر أحد الكُتّاب المعروفين -بخفة ظله- أنه في كل مرة يعود إلى مقالاته وكتاباته القديمة التي شهرته، يُصاب بنوع من الصدمة، أنه هو

الذي كتب تلك المقالات، ويقول مازحًا «كم أشعر بالفخر أنني أنا الذي كتبت هذه المقالات! . . لوهلة ظننت أن شخصًا آخر كتبها من جمالها!». وأود للحظات أن أصرف النظر عن نرجسية هذا التعبير، ففي الحقيقة ارتأيت أن هذا التعليق بالفعل يستحق الانتباه. لماذا استغرب هذا الشخص أنه هو الذي كتب تلك المقالات وكأن شخصًا آخر كتبها؟

نسختنا الأخرى في العمل العميق:

. . . في الحقيقة استغرب ذلك الشخص، لأنه فعليًا لم يكن هو «هو» المعتاد الذي كتب تلك المقالات!، وإن استطعت الآن الربط والإجابة على سؤالي: كيف كان إحساسك بعد الانتهاء من آخر مشروع مهم عملت عليه؟ ستفهم ماذا أقصد.

الطور المعروف لشخصياتنا هو الذي يستجيب بشكل لا إرادي كل يوم لتفاعلات الحياة، فلا أحتاج مثلاً لتركيز ووعي كامل لكي أقود سيارتي يوميًا إلى العمل، ولا أحتاج إلى قمة التركيز أيضًا أثناء إعداد الإفطار أو عمل القهوة. وهذا الأمر ينطبق أيضًا على تصفح قنوات التواصل الاجتماعي ومعظم المهام اليومية التقليدية في عملنا، وحتى باستعراض الصور ومشاركاتنا على التواصل الاجتماعي فنجد أنها على الأغلب لحظات تركيزية محدودة، لا يمكن أن تُحسب بوعي وتركيز كامل. وكل ذلك نفعله بشكل غير واعي.

النسخة المعروفة منّا هي التي تعيش كل يوم بنصف عقل (إن صح الوصف)، وأمثلة أخرى على ذلك أيضًا:

- استجابتنا لمكالمات الأصدقاء ودعواتهم للخروج.
- استجابتنا الفورية لجميع رسائل الواتساب.
- اختياراتنا في الأكل والشرب، أو الاكتفاء بالخيارات الموجود أمامنا.
- استجاباتنا لطلبات الآخرين دون التركيز على قدرتنا (أو رغبتنا) في تنفيذها.
- القبول الفوري للدعوات الاجتماعية المستقبلية، دون مراجعة الالتزامات.
- مشاهدة التلفاز.
- متابعة شؤون العملاء أو إتمام المهام المبرمجين عليها مسبقًا من قبل رؤساءنا.
- اَللباس، الحلاقة، الاستحمام، اختيار مكان الجلوس في الصالة.

هذه النقاط المذكورة، هي النسخة المعروفة أو الطور الطبيعي الذي يعيشه العامة من الناس. وإن توقفنا قليلاً وقارنّاها بالأعمال الأخرى التي تحتاج قليلاً من العُمق، سنجد نتيجة أخرى وتصرف آخر.

بمعنى.. أن ذلك الكاتب اللطيف عندما شرع في كتابة أحد مقالاته المبهرة (بالنسبة له وربما للآخرين) كان وقتها في قمة التركيز وقمة النشاط الذهني، وفي محاولة جدية لصياغة فكرة محددة لتخرج للآخرين على الورق، ببساطة كان إنسانًا آخر، غير الإنسان العادي الذي يستجيب كل لحظة لمتطلبات حياته العادية.

أسمي هذه الحالة من الوعي «صناعة الفن»، فعندما راجع ما كتبه ذلك الكاتب سابقًا، فقد راجع ما خرجت به نسخته «كفنان» وليس نسخته كإنسان عادي في حياة عادية. وهذا ما أدى إلا استغرابه، وكأن شخص آخر غيره فعلها.

وعندما ستراجع عزيزي القارئ تجربتك في إنجاز عمل سابق كنت فخوراً به، فبذلك اطلعت على نسختك كإنسان (أو فنان) عندما كنت في قمة التركيز وبجهد غير اعتيادي لحظاتها، ولست ما أنت عليه بصفة شبه دائمة أو يومية. تمامًا مثل المقارنة بين جلوسك وتأديتك للمهام المعتادة كل يوم وبين ممارسة الرياضة . . . الفرق أن أثر الرياضة سيظهر عليك لاحقًا ويبقى معك طالما هناك استمرارية، وربما ستشعر بالفخر على النتيجة.

قصة عادية!:

١ . أحكي القصة التالية مفترضًا أنها حدثت لي في أحد أيامي:

استيقظت صباحًا، تناولت الإفطار، أوصلت ابنتي إلي مدرستها، وذهبت إلى العمل، سلمت على رئيسي المباشر وجلست على المكتب لأراجع الإيميلات، ثم باشرت بمتابعة المهام المعلقة والتي تخص عملائي، حتى الظهيرة.

خرجت بعدها للغداء برفقة أحد أصدقائي الذين اعتدت على الذهاب معهم كل يوم لتناول الغداء، تناولت الغداء ولم تكن الجلسة مريحة وترفيهية كما توقعت لها، ثم عُدت إلى المكتب. أكملت بقية

المهام، وبعض طلبات رئيسي المباشر، ثم رتبت المكتب.

استقطعت بعدها بعض الوقت لمراجعة أسعار التذاكر والفنادق على موقع «بوكينج دوت كوم» لأنني أنوي الذهاب في إجازتي القادمة لمدينة ما.. تلقيت اتصالاً من والدي، ثم أقفلت الخط، لأتصل بزوجتي وأختي. سألت عن حالهم مع دردشة سريعة، لأقوم بعدها بعمل اتصال أخير لصديق ما وعدته بأن أسأل له عن شيء ما كان يرغب بشراءه، كان يملكه أخي.

نظرت إلى الساعة ووجدتها قاربت الخامسة وقد حان وقت الذهاب إلى المنزل. سلمت على زملائي ورئيسي، خرجت وذهبت إلى مشوار لشراء «كفر» للجوال، وبعدها مشوار سريع إلى السوبر ماركت لشراء بعض النواقص، ثم عدت إلى البيت، لأجلس مع عائلتي حتى التاسعة، وأخرج بعدها لأقابل أصدقائي في أحد المقاهي، وقد جلست معهم حتى الساعة الحادية عشرة مساءً. ثم عدت إلى البيت، ولأكون بعدها على سريري في تمام الثانية عشرة. ويتكرر هذا الروتين كل يوم، مع بعض الاختلافات التي تحدث في أيام نهاية الأسبوع.

سؤالي الآن: هل هناك شيء غريب في هذه القصة؟ وإن تخيلت أنني حكيتها لك شفهيًا وأنا جالس أمامك، هل ستجد أي شيء غريب أو مثير للاهتمام فيها؟ هل ستجعلك القصة.. تضحك أو تحزن، أو تغضب أو تفكر أو تقلق؟ على الأغلب لا!

لأن أحداثها حتى إن تضمنت بعض إضافات تفصيلية، كمشكلة مع جهة ما، أو تعطل ثلاجة مطبخي، أو انقطاع الكهرباء، لن يكون

بشكل كبير حدثًا أو نتيجة تستدعي التوقف عندها والانتباه لها من ناحيتك. وهي على الأغلب أحداث بديهية كثيرة التكرار بظروف ومناخات مختلفة باختلاف الأشخاص وأعمارهم.

٢. ماذا لو أخبرتك أنني في ذلك اليوم قد استقبلت اتصالاً قبل ذهابي للغداء من آنسة كنت على علاقة غرامية معها قبل عشر سنوات؟

وقد كان اتصالها بمثابة الصاعقة بالنسبة لي. أخبرتني على عجالة في المكالمة (التي لم تتجاوز عشرة دقائق) أنها تعاني مع زوجها الحالي وهي تريد أن تتحدث معي لاحقًا في مكالمة مطولة لتحكي لي عن ظروفها التي قادتها لرغبتها بالطلاق منه! .. وأخبرتني أنها لا تثق حتى بعد تلك السنوات بإنسان كثقتها العمياء بي!

ماذا لو أخبرتك .. أنها قالت لي:

«أنا لا زلت أحبك .. أحبك أنت وحدك»؟ كيف يفترض بي أن أتعامل مع هذا التعقيد؟ وإن أخبرتك أنني أستطيع أن أخصص الخمسين صفحة القادمة لأحكي لك بالضبط ماذا حصل معها في الماضي، وما هي المشاكل والأسباب الاجتماعية التي دفعتنا للافتراق عن بعضنا، وما هي زوبعات المشاعر التي عشتها خلال السنوات حتى زواجي، هل ستكون مهتمًا للاستماع للقصة؟

.. أعتقد أنها ربما ستثير بعض الاهتمام.

ستثير الاهتمام أكثر إن كتبت القصة بظروفها التفصيلية والمشاعر الحقيقية التي عشتها وعاشتها الآنسة المذكورة، وحاولت أن أكتب كل لحظة استوقفتني في حياتي معها، بمشاكلي مع أهلي والتضحيات المرافقة

لها، وأي أمور ارتأيت أنها استحقت الكتابة عنها.

٣. ما ذكرته، مجرد قصة من وحي الخيال بالطبع، لكن الفرق بين القصتين الأولى والثانية أنني حاولت باختصار التطرق لحيثيات مكالمة واحدة حدثت خلال يوم تقليدي. وإن حصل وسردت القصة في رواية أو كتاب قصة قصيرة، ربما سينتبه لها شخص ما ويتأثر بأحداثها ويعيش خيالاتها ويخرج من عالمه الواقعي لعالم الروايات والحكايات. بل ربما ستأتيني إحدى الآنسات وهي تدمع بعد قراءة القصة التي تكررت في حياتها بشكل شبه دقيق، لتسترجع ما حدث لها أثناء القراءة، أو ربما تكون قد دمعت عيناها تأثراً بالقصة فقط لا أكثر.

شاهدي.. أن الخروج بعمل أو فن أو قصة تلامس الآخرين في حياتهم، وقد تُغير شيئًا ما فيهم، لا يمكن له وأن يحصل دون بذل الجهد والتركيز والاستشعار والاستحضار لها. وليس بمجرد المرور عليها كحدث عابر أثناء اليوم.

العمل العميق إن نُفذ في محاولة لصياغة القصة حتى وإن كان محصوراً على جزئية لا تتجاوز عشرة دقائق، فسيكون ذو تأثير أقوى بكثير من تأثير القصة إن حكيتها بشكل عابر أو كثرثرة (عمل ليس عميق). وبمشهد سطحي، إن قابلت أصدقائي وحكيت لهم القصة الأولى، سيقوم أحدهم بإسكاتي على الأغلب. لكن ربما سينصت ويتفاعل معي الجميع إن حكيت لهم أمر المكالمة الهاتفية بتفاصيل أكثر وعمق أكبر. وسيزداد الأمر إثارة إن حكيت لهم مع القصة، الأحاسيس التي راودتني أثناء المكالمة وبعدها.

هذه القصتين هي إحدى تشبيهات «وهم الإنجاز» في رواية القصة «والعمل الحقيقي» متمثلةً في الرواية الثانية التي صاحبها مستوىً أعلى من الوصف والتمحيص في المشاعر والذكريات والمواقف.

الإنسان الفنان:

على صعيد المقالة أو القصة وعلى أصعدة أخرى مختلفة، يركز «العمل العميق» (والأعمال الفنية أو الأعمال بعقلية الفنان) عمومًا على إخراج أقصى ما يملكه الإنسان من مقدرات ذهنية أو جسدية، ويركز «وهم الإنجاز» على تكرار الأمور البديهية التي يعتقد من خلالها الفرد أنها ذات تأثير حقيقي ملموس على الآخرين وعلى نفسه. فعندما أخصص وقتًا وجهدًا وتركيز كبير على كتابة رواية أو إخراج فيلم أو رسم لوحة صعبة، فإنني أستشعر أحداثها وأعيشها بالتفصيل، ربما سينتج من خلالها عملاً يلامس شخصًا ما آخر، ولن يحدث هذا الأمر بممارسة الأعمال التقليدية التي معظمنا يصرف وقته فيها.

إغراق التواصل الاجتماعي بنصائح وكلمات رنانة بالتأكيد ليس عملاً عميق وقد يؤثر تأثيرًا طفيف على المتلقي لها. لكن الجلوس والتفكير والعمل على حل مشكلة أحد الأصدقاء مثلاً، يعتبر عملاً عميق وهو بالتأكيد عمل حقيقي وليس وهم إنجاز.

معظم الأعمال التي بقيت لوقت طويل وأثرت في البشرية وغيرت في الكثيرين، كانت قد خرجت من شخص آخر مثلنا تمامًا في مواصفاتنا الفيزيائية بنفس معطيات الوقت (أربع وعشرين ساعة) الذي نملكه. مع

اختلاف بسيط وهو أنه على الأغلب بذل الكثير من المجهود والوقت والدراسة فيها، حتى تحولت إلى عمل يشار له بالبنان!

الاختلاف الجذري في اعتقادي بين الإنسان الفنان والإنسان العادي، هو اختلاف توجيه التركيز بينهم في تأدية العمل وتخصيص الوقت والجهد والاهتمام، وليس شيئًا آخر. وقد يتحقق هذا الأمر مع وعينا أولاً أن هناك أصلاً مفهومين مختلفين أحاول (بثرثة) تكراره من خلال هذا الكتاب وهم: «العمل العميق» و«وهم الإنجاز».

وينطبق هذا الأمر على كل شيء تقريبًا في حياتنا، ابتداءً من إرسال رسائل دينية مستمرة على الواتساب، أو استبدالها بالتأثير على الآخرين في محاولة لمساعدتهم محاولة حقيقية.

وهنا ربما تجدر الإشارة بأن مفهوم «العمل العميق» ينطبق أيضًا حتى في علاقاتنا الاجتماعية، أضرب مثالاً علاقاتنا بأبنائنا، فنسمع دومًا الغرب يرددون «أصرف المزيد من وقت «عالي الجودة» مع أبنائك، بدلاً من الجلوس معهم جسديًا فقط!»، كاللعب والخروج معهم والتحدث إليهم بعيداً عن الإمساك بالجوال. وربما يصح القول إ بقاءنا مع أبناءنا ونحن ممسكين بالجوال نتصفح قنوات التواصل الاجتماعي مجرد «وهم إنجاز» لن يساهم بتعزيز علاقتنا معهم بشكل إيجابي.

العمل بفن:

أعتقد شخصيًا أن ما صنع من العظماء عظماء، هو استمرارهم دون توقف على صرف المزيد من الوقت على أعمال عميقة حقيقية، مقابل

صرفهم وقت أقل في الأمور الأقل أهمية.

يعلم الكُتّاب المحترفين، أن التحدي الأكبر في النجاح ككاتب يتشكل في أمرين لا ثالث لهما، وهم «القراءة كثيراً والكتابة كثيراً .. ولا يوجد طريق مختصر غير ذلك» كما يقول الكاتب المعروف ستيفن كينج. وكلا الأمرين تحتاج عنصر العُمق والانضباط فيهما. بل أن الاقتباس عن الكاتبة «دوروثي باركر» صحيح إلى حد بعيد عندما عرفت الكتابة: «هي فن وضع المؤخرة على الكرسي»، في إشارة إلى أن أهمية النجاح في هذه المهمة لا يتطلب الكثير من الأفكار والخيالات الخارقة، بل على الانضباط في العمل الحقيقي من خلال وضع المؤخرة على الكرسي! وتزداد صعوبة مهمة الانضباط كلما ازدادت مساحات المؤثرات التي تبعدنا عنها، وفيما سبق ذكره، الكثير من ذلك.

الإنجاز عملية تراكمية:

«النجاح عملية تراكمية..»

كانت هذه الجملة التي قالها لي الكاتب المعروف عبده خال محاولاً إيصال امتعاضه من بعض الشباب الكسالى الذين يبحثون عن المكاسب السريعة والمناصب الكبيرة بسرعة في حياتهم العملية، وأضاف: «أكتب منذ أن كنت في السابعة عشر من عمري، لكن ما يرونه الآخرين الآن أمامهم أنني كاتب معروف ربما، وينسون العمل الذي صُرف على الكتابة خلال أكثر من ثلاثين سنة ماضية.. النجاح لا يأتي في ليلة وضحاها».

قراءة بين الإبداع والتكرار

ما هو العمل الإبداعي؟:

أُعرف العمل الإبداعي : هو انتاج عمل لم يتم العمل على مثله من قبل (أو) لم يتم نشره من قبل .

ويتطلب الوصول للأعمال الإبداعية (الناجحة على وجه الخصوص) ، الكثير من ساعات العمل (العميقة) البطيئة على مدار الأيام مع استيعاب وجود الأخطاء فيها ، والحرص على عدم تكرارها مع الاقتناع أن صعوبة القدرة على الوصول إلى الكمال جزء من المعادلة .

وهو عكس المطلوب من العقل الجمعي . . وهو ما نحتاج منه أكثر !

العمل الإبداعي مقابل التكرار أو الحفظ:

مشكلة التكرار أنه سهل ، والخلق الإبداعي صعب .

تشجعنا تصرفات الآخرين وقناعاتهم المنتشرة على تكرار معظم

التفاعلات في أصعدة مختلفة من حياتنا، لأنها لا تستدعي الكثير من التفكير والإبداع. أجد أن تشجيع المجتمع والمدارس مثلاً على الحفظ (حتى رغم وصولنا للقرن الواحد والعشرين) ومع توفر التكنولوجيا التي تساعدنا في لحظات بالوصول إلى المعلومة هو الأمر السائد والذي يُشَجع عليه.

فتجد الأُسر الكريمة دائمًا ما تحفز أبناءها على الحفظ دون توازي واقعي مع أهمية مهارة التدبر والتفكر والإبداع، ليس هذا تصريحًا مني أنني ضد مبدأ الحفظ بالطبع! إلا أنني أود أن أدعو بأن نعيد النظر في آلية التشجيع على التدارس والتدبر والعمل كمبدعين بقدر ما نشجع على الحفظ بتجرد، ليكونوا متوازيين.

لم تُكتب معظم الكُتب في البشرية بهدف الحفظ، بقدر الهدف على العمل والاستفادة وتطبيق ما كُتب فيها. ومع فارق التشبيه أيضًا.. ربما لن يستفيد القارئ الكريم إن حفظ هذا الكتاب الذي بين يديه عن ظهر قلب أو كرر للآخرين ما كُتب فيه، وربما لن أستطيع أن أُظهر أي علامات إنبهار إن جاء أحدهم وأخبرني أنه يحفظ هذا الكتاب من الجلدة للجلدة، دون استيعاب أو تفكير أو مناقشة ما كُتب فيه.

الإبداع يُصنع من خلال تفكير وربط عميقين لأفكار ومحتوى موجود سابقًا، ليخرج المبدع منه بتركيبة أو عمل جديد أو أفكار خلاقة تساعده في حياته.

لماذا لا تعمل عقولنا كما نريد؟:

« ... لماذا يصعب على العقل أن يقتنص الفكرة الجديدة في حالة الوعي والتفكير القاصد، بينما هو يقتنص بسهولة عندما يغفو العقل الواعي أو يغفل عن نفسه؟» يتساءل د. علي الوردي، « يبدو أن العقل الواعي ذو طبيعة تحليلية لا تركيبية. فهو يستطيع أن يبحث ويفكر ويستقصي، إنما هو لا يستطيع أن يبتكر إلا قليلاً. ولعل السر في ذلك أن العقل الواعي ميّال إلى التركيز والدقة في النظر. فهو عندما يدرس أمرًا ما يحاول التركيز على نقطة واحدة منه. ولهذا فليس من السهل عليه أن يستوعب نقاطًا عدّة من خلال نظرة واحدة. فتراه عند البحث يجمع الأفكار ويستقصي دقائقها، ولكنه لا يقدر على الربط بين فكرتين متباعدتين منها»[1] ويضيف الوردي في موضع آخر -متهكمًا- على الحُفّاظ كثيري التكرار لما حفظوا:

«وهذا سبب ما نراه بين الحُفّاظ من عجز عن الفهم والإبداع. فهم يكثرون من حفظ المعلومات ومن تكرارها والتمشدق بها، ولكنهم يظلون كالببغاء غير قادرين على استخلاص أية جدوى مما يحفظون. وعلى العكس من ذلك الأذكياء الملهمون، إذ هم يدأبون على تفهم الأفكار المتنوعة ثم ينسونها. ومعنى أنهم يتركونها مخزونة في أغوار عقلهم الباطن، فتتفاعل هناك وتتشابك. ولهذا نجدهم أبرع في الجواب وأقدّر على حل المشكلات من أولئك الحفّاظ (الدارخين)»[2]. وربما يجيب الوردي في هذا التحليل المبسط عن ثلاثة مسائل مهمة تواجهنا في

---

١. الوردي، ع. الأحلام بين العلم والعقيدة، الوراق للنشر (ط ٢٠١٢)، ص٢٤١، ٢٤٢.
٢. نفس المصدر السابق.

حياتنا اليومية أيضًا وهي :

أننا يجب ألا نخشى نسيان ما نقرأه، لأن المحتوى سيُختزن ويتشكل داخل عقلنا الباطن، وسيخرج لنا لاحقًا على شكل أفكار إبداعية أو حلول لمسائل تواجهنا في حياتنا، وهنا مكمن أو «مفهوم الإبداع». بل ويعلق الوردي في موضع آخر (وأشيد جدًا على هذا التعليق): «أن المبدع لا يستطيع أن يخلق الشيء من عدم، بل هو يؤلفه من أشياء موجودة قبلاً، وليس له من فضل في ذلك سوى فضل الربط والتركيب».

لا تخشى على نفسك أو أبنائك إن كانوا بلداء في مواد الحفظ في المدرسة. فعلى الأغلب ستجد ابنك أو ابنتك تحفظ أسماء وتواريخ الشخصيات المحببة إلى قلبها، لأنها ارتأت أنها تستحق الحفظ. وفي هذا الزمن ما يستحق الحفظ، ستجده بالتأكيد يستحق البحث عنه أي وقت في «جوجل»!

علينا أن نستوعب أن موضوع الحفظ والإبداع مسألتي قرار وليست قدرة. فإن كان يهمك حفظ شيء ما، سيكون عليك العمل على ذلك، وليس بالضرورة أن تعادل كفاءة التحليل والاستفادة بشكل متواز مع قدرة الحفظ. فكُلما زادت أهمية الحفظ لديك، نقص اهتمامك لا شعوريًا بالتدبر والتساؤل والفهم!

*****

أين الربط بين الإبداع والعمل العميق؟:

الإجابة المختصرة هي: في محاولة الخلق، أو التأثير على الآخرين.

خلق القيمة، خلق الحلول، أو خلق أعمال تستمر حتى فترات طويلة في حياتنا. ولا يكون الإبداع عملاً عميق إن لم يستمر بالضرورة لفترات طويلة ويحقق نتائج تتجاوز أحجامنا ومكاناتنا الصغيرة في هذا العالم. بالقليل من الملاحظة نجد في المقارنة بين حالة الإنسان الواقعية اليومية الصانع للإبداع وبين النتائج التي خرجت منه ومن أعماله الإبداعية تتجاوز ما نرسمه حوله. فقد تبهرنا أحيانًا بساطة الإنسان المنشغل في العمل العميق، أو يبهرنا شكله أو لباسه وهيئته. وكأن العقل يصور لنا أن تلك الأعمال الضخمة والكبيرة والمعروفة هي لإنسان كبير في الحجم، أو كبير في قدراته البشرية، وهو قد لا يتجاوز في قدراته الفيزيائية أو العقلية أُناسًا بسطاء خارج دائرة إبداعه. وهنا نتساءل بشكل عفوي كلما نقابل أحد المبدعين: «هل هو هذا الشخص الذي رسم أو كتب الشيء الفلاني، أو أخرج أو أنشأ تلك الشركة بالمليارات؟».

نتناسى مع ذلك أن ما صنع من هذا المبدع، هو في الحقيقة ربما يكون اعتياده على عدم الظهور أمامنا -بشكل غير مُنجز- طيلة الوقت، لأنه منشغل بعمل وجدول شديد الصلابة والانضباط، وقد لا يكترث أو يتأثر كثيراً بما يتأثر به العامة من الناس. فالعامة يسهل عليهم تكرار ما يفعله الآخرين أمثالهم، دون الاقتراب كثيراً من الأمور التي تستدعي الكثير من الجهد والمثابرة، ويصعب عليهم الخلق الإبداعي والاستمرار في ممارسة العمل العميق، وهذا ما يخيل إليهم أن الإنسان المبدع أو

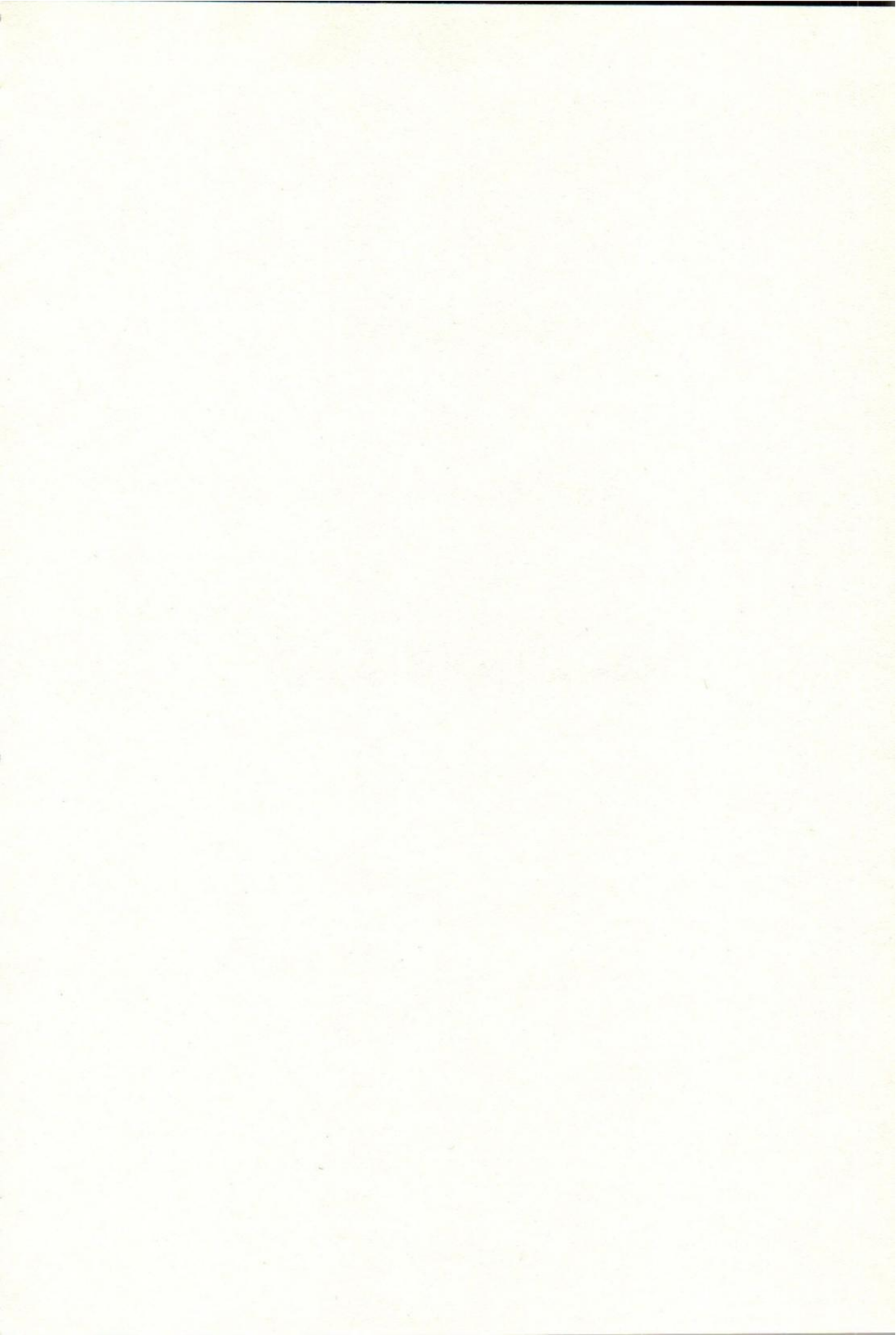
الناجح مرتبط في تكوينه ارتباطًا وثيق بمفهوم العبقرية أو بالحظ. دون التركيز كثيراً على الإطلاع على الجهد والوقت الذي بذله.

يطول أمر البحث عن الحلول السهلة وعدم التركيز على الانضباط والعمل العميق في حياتنا لسؤال المبدعين أسئلة قد لا تساهم بإنجاحنا بشكل مباشر.

عندما ينتهي الكاتب والروائي المعروف ستيفن كينج من لقاءاته الرسمية مع الجمهور، يختم لقاءه بسؤاله تقليدي لهم «أي أسئلة؟»، وقد قام أحد الحضور في إحدى المرات بسؤاله: «ستيف، ما هو نوع المرسام الذي تستخدمه في الكتابة؟» . . . وكأن نوع المرسام سيساعد السائل على أن يصبح كاتبًا جيد!



الجزء الرابع | التنفيذ



معادلة الجهد مقابل الوقت

«نحن نقوم بالقليل جداً من المجهود لنتحدى عقولنا لكي تتطور في عدة نطاقات . . . » يقول عالم النفس والباحث عن خبرات البشر وكفاءاتهم «آندرس إيريكسون»، ويضيف: « . . . ونجد دومًا (مع الأسف) أنه لا بأس بذلك. لأننا نكتفي بأن نقول لأنفسنا أن ما نفعله «جيد بما يكفي». وحقيقة، أن ما نفعله جيداً بما يكفي فعلاً. لكن من المهم أن نعلم أن هناك خيارًا آخر موجود، وهو أننا إن أردنا أن نُصبح أفضل في أي أمر نمارسه، فإننا ببساطة نستطيع ذلك. »[50].

يركز إيريسكيون في كتابه «القمة»[1] على مفهوم تطور أداء البشر تحت ما أسماه «التمرين المتعمد»[2] وتعريفه باختصار: «هو التمرن على نوع خاص من الممارسة يكون من أجل تحقيق هدف بعيد المدى من خلال التمرن الممنهج والمنتظم. في حين أن الممارسة المنتظمة (التمرين المنتظم) قد تشمل حالات تكرار لا معنى لها، فإن الممارسة المتعمدة تتطلب اهتمامًا مركزًا وتنفذ من أجل تحقيق هدف محدد أكبر وهو تحسين الأداء في الأمر الذي نتمرن من أجله».

---

١. *Peak: Secrets from the New Science of Expertise*.

٢. *Deliberate Practice*.

نفهم من هذا الكلام أن التكرار (أو التقليد) لأي فعل أو تمرين أو ممارسة أي شيء بشكل غير منهجي وواضح لا يقودَنا للانتقال من مرحلة إلى مرحلة متقدمة أكثر، بل وقد يكون أحيانًا مضيعة للوقت.

فالمشي مسافة أربعة كيلو يوميًا قد يكون صعبًا في البداية، إلا أن الجسد بعد فترة يتأقلم مع ذلك، ويصبح الأثر المرجو من المشي أقل مما هو متوقع (إن صح التعليق). عمومًا المشي بتأثير أقل يظل أفضل من عدمه، لكن علينا أن نعلم أن المشي تحت مفهوم «التمرين المتعمد» يختلف تأثيره وتختلف حالته إن أخذنا في الحسبان أو رغبنا في تطوير أدائنا فيه أصلاً. فإن كان المشي لمسافة أربعة كيلومترات مثلاً يأخذ منّا أربعين دقيقة، وقمنا بتكرار هذا المشي بصفة منتظمة، فسيُعتبر هذا تمرينًا عادي مكرر. لكن إن سعينا بوضع هدف، وهو الانتهاء من نفس الأربعة كيلومترات في وقت أقل أو سعينا إلى المشي مسافات أطول، ثم تتحول المرحلة التي تليها بتحويل المشي إلى جري رياضي، ثم تحويل الجري الرياضي إلى مسافات أطول ووقت أقل بشكل منتظم، فإن هذا التطور سيدخُل ضمن مفهوم «التمرين المتعمد» وليس في خانة التكرار.

ليس هذا الكتاب كتاب تطوير في أداء المهام أو التمارين الرياضية أو أي تمارين متعلقة في تطوير المهارات، لكن سأنقل شاهدي للقارئ الكريم في لحظات . . .

يعلق إيريكسون أيضًا في تركيبة تلقي البشر لمفهوم التمارين والقوة الخارقة التي نراها لدى الآخرين في التالي:

«يعتقد الناس نظريًا أن أداء الخُبراء (أو معظم الناجحين في أعمالهم)

يختلف نوعيًا عن الأداء العادي، حيث أن معظمهم يعتقدون أن الخبير يجب أن يتمتع بخصائص مختلفة نوعيًا عن خصائص الأفراد العاديين. ونحن نتفق جزئيًا على هذا الأمر . . . ومع ذلك، فإننا ننكر أن هذه الاختلافات غير قابلة للتغيير. وهنا ربما يصح أن نتطرق من ناحية أخرى لموضوع المواهب الفطرية، وهي أن هناك استثناءات فعلاً عند أشخاص قليلين جدًا يملكون مواهب فطرية نعتقد أنها خاصة بهم لا يستطيع الآخرين امتلاكها، وأبرز هذه الاستثناءات هي امتلاكهم لجينات وراثية. عمومًا، فإننا نقول إن الاختلافات (الجذرية) بين ذوي الأداء الناجح، والمتقنين لأعمالهم (أو فنونهم) مقارنةً بالآخرين، يعود سببه لأن ذوي الأداء الناجح على الأغلب، يمارسون بالضرورة التمرين المتعمد فيما يفعلونه، وليس كما نعتقد في امتلاكهم لقدرات خارقة»[51].

تعليقي: في الحقيقة أي شخص غلبان مثلي يمارس مهنة الكتابة، يستطيع اكتشاف حجم البطء وعدم التركيز الذي يصيبه بعد أن يتوقف عن ممارسة الكتابة لفترة من الزمن، والعكس تمامًا صحيح. فعندما نعلم أن هناك الكثير من الكُتاب الآخرين مثلاً في هذا العالم يستطيعون أن يُنجزوا كتابة أكثر من ألفي كلمة يوميًا، فقد نصاب -ككُتاب- بالإحباط، وننسى أن الوصول المستمر لإنجاز أكثر من ألفي كلمة نكتبها يوميًا يتطلب فقط الممارسة المتعمدة، ولعلي أؤكد هذا الأمر بكل تواضع في مهنة الكتابة.

وأعتقد أن مناقشة هذا المفهوم أو فكرة الممارسة المتعمدة قد تستحق أن نجرب طرحها في نقاشنا مع الرياضيين من حولنا مثلاً، أو أمام الرسامين، والملحنين أو العازفين، أو لاعبي الشطرنج، بل وحتى أمام

عامل «البوفية» الذي يلعب بعجينة «المُطبق»[1] بشكل سريع ومُلفت. لنكتشف ونتأكد أن هذا المفهوم صحيح إلى حد بعيد، وأن الممارسة المتعمدة هي بالفعل قد أوصلتهم لدرجة عالية من التركيز والمهارة والإتقان.

التمرين المتعمد يحتاج إلى الكثير من الوقت والانضباط والتركيز، والوعي قبلها بأهميته، لكي ننتقل من مستوى إلى مستوىً آخر أعلى. وتعتبر الاستمرارية في محاولة الوصول لمستوىً جديد من خلال الممارسة المتعمدة نوعًا من العمل العميق.

والجدير بالذكر، أن أحد أهم أعداء التمرين المتعمد هو سلوك «وهم الإنجاز» الذي نشعر به عندما نخبر أو نشارك الآخرين بالقليل من ممارسة شيء ما (أو حتى تكراره دون تطوير) في سبيل الحصول على إحساس الإرضاء الفوري. فكل يوم عندما ننشر صورة توهمنا بالإنجاز على قنوات التواصل الاجتماعي، ننشغل معها -بسبب إحساس الإنجاز- عن استمرارية أداء العمل الحقيقي والمستمر مع الأسف.

وكلما ازداد تركيزنا على أهمية الحصول على الإرضاء الفوري، كلما نقص اهتمامنا لا شعوريًا بضرورة التطوير المستمر لما نقوم به أصلاً.

وأدعو هنا للتقليل من نسبة مشاركة الآخرين لما نقوم به، والتعويض بالمزيد من التركيز على العمل.

---

١. أكلة شعبية في السعودية.

أين نضع وهم الإنجاز هنا؟:

أتمنى أن تكون الفكرة التي أحاول أن أوصلها من خلال تركيز الجهد مقابل الوقت في تمرين مستمر من أجل تطوير مهارة أو عمل معين نقوم به، يعتبر السلوك المعاكس للتكرار السطحي وما نعرف يقينًا أنه وهم إنجاز.

وعودة للكاتب «كال نيوبورت»، يجد أن قدرة معظمنا خلال اليوم على إرسال بعض الإيميلات وحضور الاجتماعات ما هي إلا مهارات لا تستدعي حجمًا كبير من الإبداع أو الإتقان أو القدرات الاستثنائية الخارقة، وحين يصرف أحدنا معظم يومه العملي غارقًا في الرد على الإيميلات وحضور الاجتماعات واستجابات عادية لطلبات العملاء مع حل بعض المشاكل، فهو بذلك يعتبر نسخة مكررة لموظفين كثيرين.

بل أن هذا الأمر ربما قد يقود رئيسه المباشر إلى التفكير في استبدال موظفه الذي يقوم بهذه الأعمال، لأجل الحصول على موظف آخر أرخص أو أسرع قليلاً. فكر في الأمر! . . . إن كنت مكان رئيسه وجاءتك فرصة تعيين موظف جديد بدلاً من القديم براتب أقل وهو أسرع قليلاً، هل ستفكر في الموضوع؟

وبسبب سهولة تكرار بعض المهام، يكتفي الأغلبية بما أسماه إيريكسون حالة: «جيد بما يكفي» في حياتهم، ولا يحاولون من أجل ذلك الخروج عن منطقة الراحة ليتحدوا أنفسهم بتطوير مهارة أو قدرة معينة للارتقاء بها.

نزول الراتب للحساب كل شهر، مع مهام معروفة وسهلة نسبيًا،

تصيب معظمنا للأسف بتخمة ذهنية، لا نود معها أخذ أي تحديات أو استثناءات. تمامًا كما يفعل الأخ الكريم الذي يرسل رسائل دعوية مستمرة للآخرين بحثًا عن لملمة الأجر! . . . دون صرف الوقت والجهد في عمل حقيقي يفيد ويؤجر عليه في نفس الوقت!

تحديد أين يُصرف الوقت والجهد:

عندما نجد شخصًا ناجح حولنا شديد الانضباط والنجاح في مهنته أو في أي شيء يفعله، تراودنا لا شعوريًا إحدى فكرتين سلبيتين تجاهه:

1. لأن هذا الشخص ليس متاحًا معظم الوقت للآخرين فبالتالي قد نجده داخل عقلنا إنسانًا مغرور أو نراه إنسانًا مُقصِّر اجتماعيًا، ونتجاهل أن انضباطه حالة طبيعية وسبب مباشر لنجاحه.

2. نختلق ألف عذر لأنفسنا بأن هذا الإنسان، إنسان مبدع ويملك مواهب فطرية ولا يمكن لنا بالضرورة امتلاكها مثله. وننسى أن هذا الإنسان ناجح ومتقن لعمله، لأنه منضبط وليس العكس!

ومشكلتنا التقليدية في المجتمع أننا لا نأبه بشكل واعي في أمر البدايات والروتين والانضباط بقدر انبهارنا بالنتيجة، والتي قد تكون بديهية إلى حد كبير. يعلم الجميع أن الإنسان يملك حدود لا يستطيع الخروج عنها كالطاقة الجسدية وساعات اليوم، ومحدودية القدرات الذهنية، وما يحصل على أرض الواقع أننا كبشر نعيد توزيع هذه القدرات على أمور مختلفة، وهذا التوزيع هو الذي يحدد من نحن وماذا نفعل أو إلى ماذا وصلنا، أو كما قال أحدهم في وصفٍ معبّر: «الإنسان نتاج خلوته».

الذكي . . هو الإنسان الذي صرف أكثر من نقيضه الغبي ، وقتًا وجهدًا في أمور جعلت منه إنسانًا أذكى ، حتى إن لم يكن واعيًا بذلك . ففي النهاية لا يصح إلا الصحيح . . ولا يمكن مقارنة شابّين في نفس العمر مقارنة عادلة للنتيجة في التي وصلوا إليها ، إن كان أحدهم صرف أوقات الفراغ في الخمس سنوات الماضية في قراءة الكُتب والبحث وبعض الاجتهادات الأخرى ، مع الآخر الذي صرف نفس الوقت في مشاهدة التلفاز وجلسات البلوت والشيش .

التقليل وليس الإضافة:

القاعدة رقم «١» في محاولة التطوير والإنجاز وخلق أعمالاً حقيقية في أي ممارسة نقوم بها في حياتنا في ظل الازدحام المعلوماتي ووهم الإنجازات ، هي «التقليل» مما نعتقد أنه إنجاز ، وهو في الحقيقة «وهم إنجاز» .

إنقاص الأربع ساعات المتفرقة خلال اليوم على قنوات التواصل الاجتماعي ، هي الخطوة الأولى لكي نبدأ بكتابة كتابنا الجديد أو رسم لوحتنا القادمة . وإنقاص ساعة من أصل ساعتين في وقت المساء من مشاهدة التلفاز ، هي الخطوة الأولى للإنجاز في قراءة المزيد من الكُتب .

ولا يستدعي الأمر الكثير من التنظير إن أخبرت القارئ الكريم أن إغلاق نوافذ الأعمال السطحية والعادات السيئة التي نعيشها كل يوم هي الأصل في بناء عادات جديدة أفضل . فالوقت محدود ومعروف ، فإما أن يُصرف على عمل حقيقي وإما على وهم إنجاز .

والساعتين في المساء إما أن تُصرف كُل يوم في جلسات المقاهي، وإما أن تُصرف على بناء مشروعنا الجديد، ولا يمكن للإثنين أن يحدثا معًا.

بل إن فكرة إنقاص الأوقات المصروفة على وهم الإنجاز، كمصاحبتنا وتمضيتنا لوقت مع أصدقاء نعلم جديًا أنهم لا يضيفون أي قيمة لحياتنا، يعتبر الخطوة الأولى لمصاحبة أصدقاء ذوي قيمة فكرية ومعنوية أكبر، وتنطبق فكرة الإنقاص في جهة، باستبدالها تلقائيًا من جهة أخرى.

الوعي بأننا نوهم أنفسنا بإنجاز شيء ما هو الخطوة رقم «صفر»، والخطوة رقم «واحد» هي التخلص من هذا الأمر.

ويعلق في هذا الصدد الكاتب والباحث «إيريك باركر» مؤلف كتاب «النُباح تحت الشجرة الخاطئة»[1] والذي يتحدث فيه أن ما نعرفه مسبقًا عن كل ما يتعلق بالنجاح (غالبًا) هي مفاهيم خاطئة، بقول: «... لماذا يصعُب علينا اعتزال أي أمور ليست ذات قيمة في حياتنا؟ .. ربما نقول لأنفسنا أننا كسالى أو ضعفاء، وربما يكون هذا الأمر صحيحًا إلى حد ما، لكن غالبًا هو ليس كذلك على وجه الدقة ... لأنه يمكن لنا أنَّ نُصبح ما نريد أن نكون عليه كناجحين في شيء ما، في نفس الوقت الذي يدعم العلم فيه الفكرة التي تقول أننا باعتزالنا الأمور التي لا تجلب لنا قيمة في حياتنا، أو ترتبط بشكل مباشر فيما نريد تحقيقه من طموحات، تجعلنا أقل مرضًا وأقل توترًا بشكل كبير، وعندما نسأل من هم الأشخاص الذين يعانون من التوتر في حياتهم بهذا الخصوص

---

١. *Barking Up the Wrong Tree: The Surprising Science Behind Why Everything You Know About Success Is (Mostly) Wrong.*

سنكتشف أنهم الأشخاص الذين لم يعتزلوا الأشياء التي لا تُقدم لهم أي قيمة أو فائدة في حياتهم. المثابرة لا تتحقق من دون اعتزال الأمور التي لا تُقدم لنا أي قيمة قبلها.

دائمًا ما نطلب المزيد.. المزيد من الصحة، المزيد من المتعة، المزيد من الطاقة، ولكن في حياتنا الواقعية دائمًا ما تكون الإجابة المفترضة هي العكس تمامًا. في الحقيقة، نحن نحتاج للتقليل.

نحتاج توتر أقل في حياتنا، أهدافًا أقل، ومسؤوليات أقل. هل نحتاج للمزيد من مشاهدة التلفاز (أو أي ملهيات أخرى)؟.. لا! بل نحتاج أقل ما يمكن منها، من أجل التركيز على أهدافنا المحدودة التي نريد أن ننجح فيها.

والسؤال هنا، ما هو الأمر الذي ستقلله في حياتك لكي تنشغل بالأمور الأهم بدلاً عنها؟... تخيل أنك إنسان مريض، ولا تستطيع أن تقوم إلا بمهمة واحدة يوميًا، ماذا ستكون؟... مبروك، الآن عرفت ما هو الأمر المهم في حياتك الذي تريد القيام به. وهو ما يفترض بك صرف المزيد من الساعات فيه، وهو ما يجب عليك إنجازه قبل أي شيء آخر. وستعرف أين تريد أن تضع جهود المثابرة، وأين يجب عليك اعتزال الأمور الأخرى، أو كما يقول المثل القديم «يمكنك أن تنجز أي شيء، فقط إن توقفت عن محاولة إنجاز كل شيء»، وقد تسأل نفسك: هل إن قمت باعتزال كل شيء غير مهم سأصبح شخصًا متقشف في التفاعل مع معظم الأمور في حياتي؟ في الحقيقة.. هذا التقشف فعليًا يعتبر أحد الأسرار القوية من أجل الوصول للنجاح.»[52]

ورأي الكاتب الشاب رايان هوليدي في هذا الأمر: «من أجل أن تخلق عملك الخاص، سوف تُجبَر على سؤال نفسك: ما هو الشيء الذي يجب أن أُضحي به من أجل تحقيق هذا العمل؟ هل يجب أن أُضحي بكذا وكذا؟

الاستعداد على التضحية (أو التقليل) في وقت الفراغ، الراحة، المال سهل الكسب، والمكانة، تأتي دائمًا في قلب إنجاز الأعمال العظيمة، أحيانًا بشكل كبير وأحيانًا بشكل أقل. لكن دائمًا ما يوجد هناك تضحية كبيرة في شيء ما، وإن لم يكن كذلك، فكل البشر سيسهل عليهم الخروج بأعمالٍ عظيمة.»[53]

ويتطرق لنفس المفهوم من زاوية مختلفة الكاتب والباحث «جيم كولينز» في كتابه «جيد لعظيم»[1] بأن مهام الرؤساء التنفيذين الناجحين عندما يُديرون شركاتهم، تنحصر بدايةً بإلغاء المنتجات السيئة أو التي لا تجلب لهم قيمة ومردودات حقيقية وسحبها من السوق، قبل التفكير بمحاولة الخروج للناس بمنتجات أو استراتيجيات جديدة لاستقطاب عملاء جدد.

ستيف جوبز والتقليل:

إن المهام الأولى التي كانت على عاتق «ستيف جوبز» عندما تولى إدارة شركة «آبل» عام ١٩٩٧م تركزت على التخلص من معظم المنتجات الموجودة في الشركة، بهدف التركيز الجهود والوقت على

١. *Good to Great: Why Some Companies Make the Leap... And Others Don't*

المنتجات الأهم، ويشرح هذا الأمر «وولتر آيزيكسون» في كتابه «ستيف جوبز»: «كشفت مراجعة المنتجات عن عدم التركيز الذي أصبحت عليه شركة آبل. كانت الشركة تنتج نسخًا متعددة من كل منتج بسبب البيروقراطية وإرضاءً لرغبات متاجر التجزئة»، ويضيف: «كان لدى آبل نسخ عديدة من حاسب ماكنتوش كل منها لديه رقم مختلف يسبب الإرباك، وكانت هذه الأرقام تتراوح ما بين ١٤٠٠ إلى ٩٦٠٠».

وعن هذا يحكي ستيف جوبز: «جعلت الموظفين يشرحون لي كل المنتجات خلال ثلاثة أسابيع. ولكنني في النهاية لم أفهم شيئًا!». ليُنهي هذا الشرح بسؤاله لفريق العمل «أيًا من هذه المنتجات يجب أن أوصي بها أصدقائي لشرائها؟».

وعندما لم يتمكن من الحصول على إجابات بسيطة، بدأ يقلل من هذه النماذج والمنتجات، وسرعان ما تخلص من سبعين بالمئة منها. وقد قال لإحدى المجموعات (الخاصة بتصميم المنتجات): «أنتم أشخاص أذكياء يجب أن لا تضيعوا وقتكم في هذه المنتجات السيئة».

وزعم ستيف جوبز بأن المهندسين الجيدين بمن فيهم أولائك الذين أُلغيت مشروعاتهم كانوا ممتنين لتصرفه، وقال في اجتماع الموظفين في سبتمبر ١٩٩٧م: «خرجت من اجتماع مع أشخاص أُلغيت منتجاتهم، وكانوا في قمة السعادة لأنهم فهموا أخيرًا إلى أين كنّا ذاهبين»[١].

يمكننا إسقاط الفكرة التي أحاول الإشارة إليها في مفهوم العمل الحقيقي هنا بصفة فردية عندما نقارن «محلات التجزئة» بالـ «الآخرين»

---

١. آيسيكسون و.، ستيف جوبز، مكتبة جرير، ٢٠١١، ص٣٣٨ - ٣٣٩

أو العامة من الناس. نحن نعتقد جديًا أن امتلاكنا للمزيد من الأشياء، سيساهم برسم صورة أفضل عنّا، وعندما نقدم لهم المزيد من الأعمال السطحية والتي لا تحمل داخلها قيمة حقيقية، يعطينا هذا الأمر إيحاءً أننا أشخاص جيدون (مع وهم إنجاز)، وإن كان هذا الأمر صحيحًا نسبيًا، إلا أنه يعد حالة مؤقتة لا نستطيع من خلالها التركيز على مفهوم خلق القيمة أو حتى إثارة الآخرين بما نفعله. وربما تجدر الإشارة هنا بتذكير القارئ الكريم عن حالة إحدى المشهورات التي تعمل في عدة مجالات مختلفة كالأزياء، ودراسة الإدارة، وهي أيضًا مُلهمة، وترَيد أن تكتب كتابًا أيضًا. ليقوم أصحاب الشركات أو الباحثين عن أدوات تسويقية ممتازة لمنتجاتهم بتوظيفها ليس لأحد هذه التخصصات، إنما لجمالها وعدد المتابعين!

أذكر في هذا الصدد مطعم فُتح مؤخرًا يقدم أكلات من المطبخ «الهندي»، ولولعي الشديد بالمطبخ الهندي لم أتردد أبدًا في زيارتهم، لأكتشف وقت الزيارة من قائمة طعام المطعم أنهم يفتخرون بتقديم وجبات من المطبخ الصيني والأسيوي على وجه العموم مع خيارات بيتزا، إضافةً إلى الأكل الهندي، بل أن قائمة الطعام كانت شديدة التفرع والتفاصيل. مما قادني مع الأسف للخروج دون محاولة استكشاف ما يريد تقديمه هذا المكان.

وعودة لآبل، كانت الخطوة الأولى للإنتقال بالشركة لمستوىً جديد هي التقليل، ثم التركيز (والمثابرة) كما هو واضح للمتابع بإلغاء سبعين بالمئة من المنتجات التي كانت تبيعها آبل في السوق. ولو تُرك المجال دومًا (للآخرين) سوف يطلبون المزيد دون وعي. وإن تفكرنا قليلاً في هذا

الأمر سنجد أنه ينطبق بشكل كبير على حياتنا العادية نحن الأفراد، فأغلب الظن أن الأشخاص المقربين والأهل قد يناسبهم امتلاكك للمزيد من كل شيء وفي كل شيء، وتتناسى أنك كإنسان طموح وتسعى لبناء حياة أفضل، يجب أن تركز على التقليل من الأمور، لتتفرغ من خلال هذا التقليل للأشياء الأهم في حياتك. ومنها -بعد بعض الوقت- ستكتشف أن ما انشغلت به كان في مصلحتك ومصلحة الآخرين.

الأمور التي لا تتغير:

دائمًا ما يقول «جيف بيزوس» الرئيس التنفيذي لموقع «أمازون» لموظفيه: «ركز على الأمور التي لا تتغير». وقد تُرجمت أقواله عندما ركز في شركته على العنصر الأهم والذي لا يتغير مهما مضت السنين، وهي سرعة وقلة تكاليف شحن المنتجات المباعة إلى عملاء الشركة. بل أن الإعلانات قَد توقفت بشكل مُطلق، لتُصرف ميزانياتها على تطوير خطوط الشحن، ليصبح لاحقًا شحنًا مجاني لمشتركي «أمازون برايم» ثم لتستقر سياسة الشركة على الشحن المجاني لكل الطلبات التي تتجاوز «خمسة وعشرين دولار».

أجد التركيز على الأمور التي لا يجب أن تتغير في حياتنا من وجهة نظرنا تعتبر أحد الإسقاطات التي يجب الانتباه لها. فهناك فعلاً أمور لا يجب أن تتغير، في مقابل «تقليل» الأمور التي يجب أن تتغير.

والسؤال هنا الذي يجب أن نسأله لأنفسنا: ما هي الأمور التي لا

يجب أن تتغير في حياتنا؟ . . بفلسفة مُلخصة: المزيد من الأمور ليس هو مقدار السعادة، وبالتأكيد ليس هو المقَدار الأهم للنجاح. «الفرق بين الشخص الناجح، والناجح جداً أن الأخير غالبًا ما يقول «لا» لكل شيء» كما يقول رجل الأعمال المعروف «وورن بافيت».

عن الانتاجية في العمل العميق

قائمة المهام والفرق بين الخيار والاختيار:

نقوم نحن الشباب المولعين بمفهوم الانتاجية والإنجاز عادةً بعمل «قائمة مهام» خلال يوم العمل، نكتب على الدفتر أو على ورقة خارجية أو على الجوال المهام المفترض إنجازها خلال اليوم، وغالبًا ما نعبئها بأكثر من خمس مهام. ينتهي اليوم على الأغلب دون أن ننتهي من إنجاز كل المهام.

«مشكلة قائمة المهام عندما نكتبها، أنها لا تعمل حساب لأمرين مهمين أثناء محاولة إنجازها:

1. كم هو حجم الوقت المفترض تخصيصه لكل مهمة؟
2. كم هو وقت الفراغ المُتاح وأين سيكون خلال يومك؟

وبدون الأخذ بعين الاعتبار لهذه الأسئلة، فإنك ستتعثر عن الإنجاز، وذلك على أمل أن تؤدي مهام يومك العشوائية على حساب ما يجب القيام به فعليًا (أو عن التوقف عمّا لا يجب أن تقوم به) في لحظة معينة خلال الجدول.

والسر هنا: أنك لن تستطيع الإنجاز بذلك»[54] يعلق كال نيوبورت، «تحديد مهام محددة وإسقاطها على الأوقات لإنجازها (وليس الاكتفاء بكتابتها على الورق) هو الحل.

إذن، الفكرة بسيطة: حدد أوقات معينة على الجدول الزمني الخاص بك (أُرشحِ استخدام تقويم الهاتف) عندما تريد إكمال مهام محددة.

وإسقاط مهام العمل على الوقت سيقودك إلى عدم الخوض في التفكير، أو في ماذا يجب أن تستثمر وقتك؟؛ فإن القرار قد اتُخذ بالفعل. ستُميز حجم الوقت الذي يجب أن تستقطعه بين المهام الصغيرة العاجلة بين المهام الأكبر والتي تستغرق وقتًا أطول.

مع مرور الوقت، ستستطيع من ناحية تقنية أن تزيد قدرتك على التنبؤ للوقت الذي تحتاجه فعيلاً لمهامك العملية، أو لأوقات عملك بالمجمل».

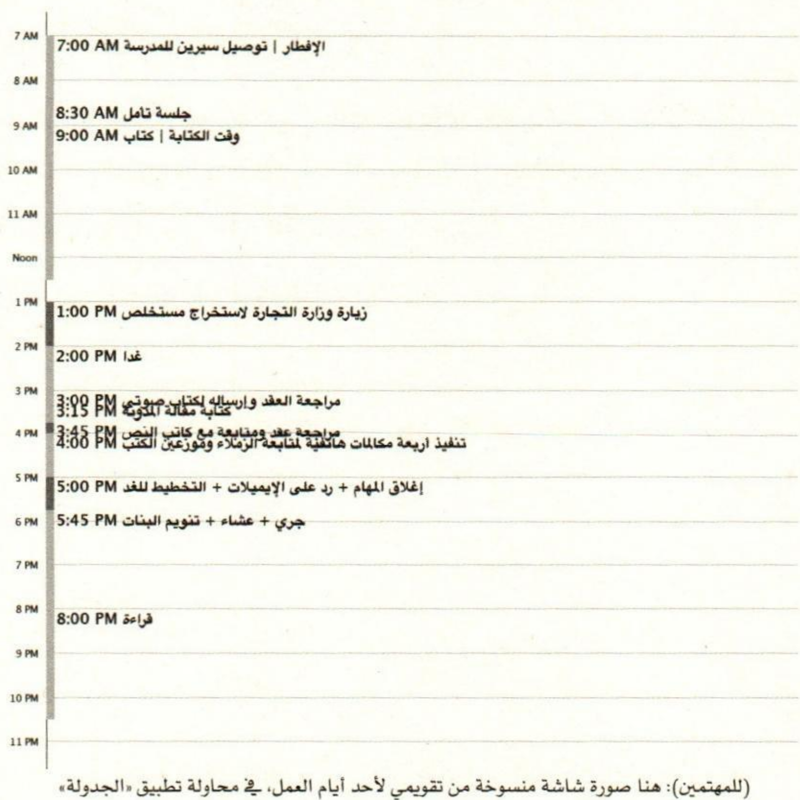
إن احتجت مثلاً إجراء أربع مكالمات هاتفية لكي تُنجز مهامًا معينة فيها، إسأل نفسك: كم ستستغرق المكالمة الواحدة على الأغلب؟ خمس عشرة دقيقة كحد أقصى؟ . . . إذن، يقترح هذا النهج أن تخصص ساعة في يوم عملك لكي تنجز فيها أربع مكالمات. كم تحتاج للانتهاء من تجهيز عرض لعميلك؟ ساعتان؟ خصص ساعتان من جدولك لهذه المهمة في وقتٍ ما خلال يومك.

ربما قد تُصاب بالإحباط في البداية لأن عدد الساعات اليومي بشكل واقعي لا يتناسب مع حجم المهام التي وضعتها لنفسك (كما تفعل دومًا)، ولا بأس بذلك؛ لأن هذا الأمر سيقودك بالتأكيد لفرصة ضمان

أكبر للإنتاجية حتى وإن كانت بشكل واقعي لمهام أقل. فإنجاز القليل بشكل واقعي، أفضل من عدم الإنجاز.

ويمكن اعتبار هذا النهج أحد أهم الأمور التي يمكن من خلالها إسقاط مفهوم التقليل عوضًا عن الاستزادة. فالتقليل لصالح شيء عملي، أفضل من الإكثار لمهام لا تُنجز.

بل أن هذا النهج يمكن تطبيقه بسهولة حتى على جدولة فعاليات الترفيه أو الالتزامات العائلية والاجتماعية في حياتنا، ومنها أيضًا تحديد الأولويات والعمل على تنفيذها فور جدولتها.



(للمهتمين): هنا صورة شاشة منسوخة من تقويمي لأحد أيام العمل، في محاولة تطبيق «الجدولة»

توم فورد:

«ماذا يعني أن نخرج سوية (أو نتسكع)؟» يعلق المخرج ومصمم الأزياء المعروف «توم فورد» على سؤال مُضيفه «جيمي كيميل» [55]. «لا أفهم عندما يكلمني أحد الأصدقاء ويقول لي، هيا نخرج في المساء! .. نخرج أين ومتى بالضبط؟ .. أعرف شيء اسمه دعنا نتناول العشاء في الساعة السابعة والنصف، وأعرف شيئًا اسمه نحدد وقتًا مستقطع للخروج (من الساعة كذا للساعة كذا). ولا أفهم ماذا يعني هيا نخرج فجأة! ..».

يسأله كيميل قبلها: «أنت كاتب سيناريو أفلام، ومخرجها، ومنتجها .. وعوضًا عن ذلك أنت المصمم والرئيس لماركة الأزياء المعروفة والتي تحمل اسمك. أنا مستغرب جدًا! كيف لك أن تُنجز كل ذلك؟ أود أن أعرف فعليًا، كيف تفلعها؟!»

ليرد فورد بكلمة واحدة: «الجدولة». ويشرح بعدها: «أنا إنسان منظم في جدولي جدًا جدًا. ويعاتبني بعض الأصدقاء عندما أسألهم: ماذا يعني أن نخرج سويةً؟ أستطيع تحمل الفكرة التي تقول «دعنا نخصص وقت من الساعة كذا إلى الساعة كذا» لنخرج سويةً (ويعتبر غير ذلك إهداراً غير منظم للوقت)». ويُضيف: «مهنتي في الأزياء يغلب عليها تكرار أنشطتها كل عام، ولهذا، لا أمزح أن قلت أنني أُجدول أيامي لعام كامل مسبقًا». «إذن أنت لا ترتاح؟ تعمل طيلة الوقتَ» يعلق كيميل، ويرد عليه فورد: «بالعكس هناك أوقاتًا للراحة. صحيح أنني أفكر وأعمل طيلة الوقت، لكن بمجرد أن تعمل في مجال تحُبه، فلا يصبح بعد ذلك ما تؤديه عملاً، إنما مُتعة ...».

لا تكسر السلسلة:

منذ سنوات، حكى مطور البرمجيات «براد آيزيك» عندما كان يقوم بأداء دوره «ككوميدي» في إحدى المناسبات، عندما أخبر الجميع أنه تلقى أفضل نصيحة له من أي وقت مضى من الكوميدي الشهير «جيري ساينفيلد» عندما سأله عن سر نجاحه الساحق «ككوميدي». وحيث أنه معروف بغزارة إنتاجه واستمرارية نجاحه على مدى أكثر من عقدين.

وقد أوضح الأخير الطريقة البسيطة في نجاحه بشرح الآتي: «كل يناير (أو كل شهر)، أقوم بتعليق ورقة تقويم كبيرة على الجدار، وأشرع في اليوم الأول بكتابة نص كوميدي جديد، وبعد إنجاز هذه المهمة، أقوم برسم حرف «إكس» كبير بقلم أحمر على ذلك اليوم، ولا تتحقق متعتي في ذلك اليوم إلا بعد أن أرسم ذلك الحرف لأخبر نفسي أنني أنجزت ما عليّ إنجازه. قم بفعل هذا الأمر في اليوم التالي، ثم اليوم الذي يليه، وبعدها سيكون لديك هدف واحد فقط وهو: ألا تكسر السلسلة».

تحدثت بشكل مُسهب عن أهمية وجود روتين يومي صلب في حياة الكثير من الفنانين في كتاب «ثورة الفن: كيف يعمل الفنان وكيف يعمل الآخرون» ولا زلت على نفس القناعة اليوم، بأن أحد أهم أسرار النجاح واستمرارية ترك الأثر في حياتنا وحياة من حولنا لا ينبع بالضرورة إلا من خلال العمل المتواصل.

عندما يكتفي أحدنا بتحديد مهمة واحدة على الأقل من أجل إنجاز «عمل عميق»، والإصرار على تخصيص الوقت لها كل يوم ودون

توقف، مع وضع حرف «إكس» على كل يوم يتم الإنجاز فيه، فإننا فعليًا قد نُصدم إيجابيًا من أدائنا وإنتاجيتنا بعد أيام قليلة بعدها.

يمثل حرف «إكس» مؤشرًا للإنضباط والإنجاز، ويمثل من زاوية أخرى تقدمنا كل يوم خطوة نحو تحقيق عمل عميق وابتعاد خطوة عن وهم إنجاز. المثابرة المستمرة والبطء الموزون في التنفيذ هو الذي يخلق الفرق والتأثير علينا وعلى الآخرين، وليس الحرص على الحصول على ضربة العُمر. أو الكثير من «الاستظراف» على قنوات التواصل الاجتماعي. بل حتى وإن كان حرف «الإكس» مخصص لمهمة عميقة خلال ساعة واحدة فقط في الأسبوع، فإنها خلال السنة سوف تكون قد صُرفت على اثنان وخمسين ساعة من العمل العميق. أرجو أن لا نستهون بالإنجازات القليلة والمستمرة!

حتى كتابة هذه السطور، يعلم كل من حولي أن الساعات القليلة التي تسبق الثانية عشر ظهرًا لا يحق لأحد المساس بها، فهي مكرسة بشكل مركز على العمل العميق في حياتي (وتحديدًا نشاطاتي الكتابية). ولا أعلم إن تم استبدال هذا الأمر في المستقبل، لكنني أحرص بشكل جدي على حماية هذا الوقت وهذه المهمة من العمل العميق كل يوم عمل تقريبًا. وقد استبدلت حرف «إكس» بوجود مربع يغطي معظم ساعات الصباح الباكر في تقويمي على الجوال، وكم أتمنى -دون رياء- أن أستمر على هذا الأمر مدى الحياة.

حتى وإن قمت بالعديد من مهام «وهم الإنجاز» في أوقات أخرى من اليوم، فإنني سأخبر نفسي أنني ما زلت بخير وفي الطريق الصحيح، طالما كان الجزء الأهم من يومي محددًا مسبقًا للأمور الأهم في حياتي.

العلاقة بين الكلام والعمل

«العلاقة بين «الكلام» و«العمل» هي أن يقتل إحداهما الآخر»

- ريان هوليدي

دائمًا ما تُسأل الممثلة والكوميدية والكاتبة «سارة سيلڤرمان» من قبل العديد من المعجبين «أريد أن أُصبح كاتبًا، كيف لي ذلك؟»، لا تجيبهم سيلڤرمان بأنهم جيدين أو أن تطلب منهم الإطلاع على أعمالهم، أو أن تخبرهم بأنه يمكنهم فعل ذلك، وعوضًا عن هذا الأمر تخبرهم مباشرةً: «حسنًا! . . أكتب. الكاتب يكتب، لا أحد سوف يوظفك لتكتب!».

وفي كل مرة تُعرَض أفكار للتصوير على «كيسي نيشتات» أحد أنجح منتجي الأفلام على «اليوتيوب» في العالم، ليرد على صاحبها: «لا أريد أن أسمع أفكارك، الفكرة هي الجزء الأسهل». يستوعب نيشتات المعلومة الأسهل في عالم الإبداع وهي أن الأفكار رخيصة، فكل إنسان لديه فكرة ما! . . العمل الحقيقي هو الأصعب.

«يجب أن تركز على التنفيذ» يعلق «ريان هوليدي»، ويضيف: «لن يقوم شخصًا آخر بالعمل على تنفيذ ما تود تنفيذه أنت.»[56]

أعمل على روايتي القادمة:

في كتاب صغير الحجم سماه «أعمل على روايتي»[١] يتناول الكاتب (الساخر) «كوري آركانجيل» تغريدات ومشاركات العشرات من الأشخاص الذين حرصوا على إخبار الآخرين في مختلف قنوات التواصل الاجتماعي أنهم بدأوا بكتابة رواياتهم، ليبدو له من الواضح أنهم يغردون ولا يكتبون رواياتهم في الحقيقة.

رغم سطحية الكتاب وعدم تطرق الكاتب لأي أمر آخر سوى تجميع تغريدات الذين يزعمون بشروعهم للكتابة مع أسمائهم وأوقاتهم التي غردوا فيها، إلا أن الهدف واضح من خلال توثيقه ونشر لهذا الكتاب، وهو ميل الكثيرين منّا إلى الرغبة بالحصول على الإطراء قبل الانتهاء من الأعمال الحقيقية والتي (ربما) تستحق بعض الإطراء.

مشكلة الإعلان عن الأعمال التي لم تُنجز، والعقود التي أُبرمت بين الأشخاص والجهات دون نتائج ملموسة (كما ذكرنا في فصل سابق)، أنها تميل في العادة إلى عدم الإنجاز بالفعل. بل أن وجود قنوات التواصل الاجتماعي قد عزز هذا الأمر بإشعار المعلن لعمله القادم بوهم إنجاز لم يقم به على أرض الواقع، مما يعطيه الإحساس المعروف «السعادة الفورية».

---

١. *Working on my novel by Cory Arcangel*.

فيكفي أن أقول للآخرين أنني سأعمل على المشروع الفلاني (أو الرواية الفلانية)، لآخذ مع هذا الإعلان بعض الردود الإيجابية، ولأتوقف بنشوتها عن العمل الحقيقي. العمل الذي يتطلب ساعات وأيام، وتركيز سيجعل ربما الواحد فينا فنانًا حقيقي.

في مقارنة الذات:

اختيار العمل العميق وتخصيص الجهد الذهني والوقت من أجله، يتم في العادة توازيًا مع مقارنة أنفسنا مع أشخاص آخرين من محيطنا، فهناك دائمًا ذلك الشخص الذي نتطلع للوصول لما حققه. التحدي الاجتماعي الكبير في محيطنا أن ازدحام الإعلانات الشخصية وكثرة التصوير لا تُفرق بشكل جدي بين الإنجاز الفعلي على أرض الواقع، وبين ما نراه بشكَل سطحي ومجرد على قنوات التواصل الاجتماعي في الآخرين عند حضورهم للقاءات وتواقيع عقود، ناهيك عن استمرارية الوعظ وانتشار ثقافة النصائحية بشكل مفزع في المجتمع ليخيل إلى المتلقي أن هذا الإنسان الواعظ يعي ويطبق تمامًا ما يقول، وهو في الحقيقة مجرد إنسان عادي مثلنا يواجه ما نواجه من تحديات ومصاعب الحياة.

«مشكلة الانتباه أنه محدود، فإما أن يأخذه إنسان فاشل من المتلقي وإما أن يأخذه إنسان ناجح. ومع الأسف الكفة توزن لصالح الإنسان الفاشل دائمًا» يقول لي الفنان التشكيلي الإماراتي القدير مطر بن لاحج. ويضيف: «أي شخص مع القليل من العمل يستطيع أن يبرز نفسه في المحافل الرسمية، دون تساؤل أحد عمّا إن كان هذا الشخص

فعليًا يستحق الزخم الذي حصل عليه أو لا ، أو إن كان سيقدم قيمة حقيقية فعلية للآخرين . بل قد فوجئت في عدة مناسبات بأن مقدمي الورش التدريبية في مجالنا الفني مثلاً ، حقيقةً لا يعرفون أساسيات الدروس التي يجب أن يعطوها ، لكن خذ في عين الاعتبار أن المتلقي أصلاً لا يفرق في هذا الأمر ، لأنه ليس خبيراً على أي حال» .

منذ فترة من الزمن أعيش انبهاراً كبير عن بعض الإنجازات الفردية (اليومية) لبعض من أتابعهم في المجتمع الغربي .

«ريان هوليدي» الكاتب الشاب والتسويقي المعروف ، يركض يوميًا مسافة إحدى عشر كيلوميتر خلال خمسين دقيقة ، ويقرأ في السنة ما يعادل مئتان وخمسين كتاب ، منذ عام ٢٠٠٧م . يعيش في مزرعة ، ويكتب كل عام من كتاب لكتابين ، دون نسيان مقالاته الطويلة (تتجاوز معظمها ألف كلمة) والتي ينشرها كل أسبوع . طبعًا هو إنسان متزوج ، لديه طفل ، ويدير شركته .

وآخر أتابعه على موقع «جودريدز» يسمي نفسه «هادريان» استطاع قراءة مئتي كتاب خلال عام ٢٠١٧م ، وعندما انتهى ذلك العام أبدى امتعاضه الشبيه بالاعتذار لهذا العدد القليل نسبيًا من الكتب التي قرأها مقارنةً مع السنوات الماضية ، وبرر ذلك أنه تلقى ترقية مؤخراً في عمله ، مما جعله أكثر انشغالاً من ذي قبل . وأيضًا ذكر أن الكُتب التي قرأها في عام ٢٠١٧م كانت معظمها ثقيلة الحجم (بعضها تجاوز ألف وخمسمئة صفحة) .

ستيفن كينج (أستاذي وبطلي الشخصي) أنجز ثلاثة أعمال ثقيلة

الوزن في ٢٠١٧م فقط كان آخرها رواية «الأميرات النائمات» مع ابنه «أوين كينج»، وقد تجاوزت تلك الرواية سبعمئة صفحة. ستيفن كينج الآن في منتصف السبعينات من عمره، وهو أكثر إنتاجية وغزارة وانضباط عمّا كان عليه في مرحلة شبابه، ناهيك عن مشاركته بإنتاج العديد من الأفلام والمسلسلات الناجحة على «نيتفليكس» في السنوات القليلة الأخيرة، وستلاحظ هذا الأمر إن كنت أحد المشتركين فيه.

إن أخبرتك عزيزي القارئ عن المزيد من الأمثلة (بالعشرات) أخشى أن أصيبك قليلاً بالإحباط. لأنني دائمًا ما أردد أن مشكلتنا في النشأة ... النشأة التي لم تخلق منّا ربما مثابرين في جوانب مختلفة من الحياة إلى هذا الحد. ما يلفتني عن المذكورين أمرين في الحقيقة، أولها أن نمط المعيشة عندهم يتضمن أضعافًا مضاعفة من خيارات الترفيه والمشتتات عن التي نملكها، ولم تؤثر رغم ذلك عليهم. وثانيًا، أنهم ناجحين مسبقًا، فإن توقف أحدهم (مفترضًا) عن تأدية المزيد من العمل، فنجاحاتهم السابقة ستشفع لهم هذا التكاسل.

مقارنة الذات ومحاولة الوصول لأحد من محيطنا الضيق قد لا تكون بالضرورة خيارًا مغري، على الأقلّ بالنسبة لي. والمقارنة مع التطلع لما يفعله الآخرين في بقية الكرة الأرضية، سيدفع بك للتركيز على تحقيق جزءًا مما حققوه لتحققه لنفسك، ويبعدك هذا الأمر عن الكثير من الإنجازات الوهمية في محيطنا، والتي (مع الأسف) قد نصرف الكثير من الجهد خلالها للبحث عن أبطال حقيقيين.

العمل العميق والوقت الطويل

لا تأتي الجدارة في يوم وليلة. ويشير رجل الأعمال المعروف «وورن بافيت» أن ما تحاول تحقيقه في خمسة أهداف من أصل خمسة وعشرين هدفًا وضعتها لنفسك في حياتك، قد تستغرق منك سنوات طويلة أصلاً لتحقيقها. ولذلك يشجع بافيت الآخرين بالتركيز على محاولة تحقيق أهم خمسة أهداف ونسيان الأهداف الباقية تمامًا.

التقليل من الأهداف والتركيز عليها مع التقليل من الملهيات، قد تفاجئنا بعد سنوات بحجم إنجاز استثنائي.

عمرو دياب:

«إنت على طول على طول كده.. مركّز في شغلك!»، كان هذا تعليق واستفهام مذيعة قناة روتانا قبل بداية حفلته عام ٢٠٠٩م، حاولت من خلال هذا التعليق أن تعاتبه بلطف على اختفائه شبه التام من جميع المقابلات والظهور الإعلامي.

مَن يعرف عمرو دياب معرفة سطحية سيعلم أن هذا الإنسان يكاد ينسى الجميع صوته في غير الغِناء! وأزعم أن مقابلة روتانا، قبل دخوله

الحفلة في ذلك العام، كانت تحت ضغط ما، أو اتفاق معين أحرجه ليقبل الجلوس مع المذيعة الكريمة على مضض وهو يكرر للجمهور أكثر من مرة: «أهوه. . أهوه. . جيلكو دلوقتي. . بس أخلص!».

يغني عمرو دياب منذ عام ١٩٨٢م، ولا أود أن أستغل هذه الفقرة في تضييع وقت القارئ الكريم لذكر إنجازاته وأرقامه القياسية التي حققها. أكثر ما عُرف عنه -خارج الإطار الغنائي- أمران وهما: قلة مشاركته أموره الخاصة مع الإعلام، وهيئته الجذابة التي تبدو أصغر كثيراً من عمره، والأخيرة لم تأته دون الأولى في رأيي.

لم نسمع -تقريبًا- أي مشاكل جذرية من عمرو دياب طوال السنوات الثلاثين الماضية، كان كل معجبيه يتلقون منه الكثير من الأعمال بعيداً عن الانشغال في المشاكل التي لا يُفترض بهم الانشغال بها. أجد نفسي اليوم مثلاً أحد معجبيه ولا أود ولا يجب عليّ بصراحة، أن أشاهد تنقلاته ومشاكله الشخصية والمواقف الحساسة التي مر بها في حياته، فأزعم أنني كثير الانشغال ولدي أُسرة وأعمال أهتم بها، ولن تمنعني هذه الانشغالات بطبيعة الحال عن الاستمتاع بأغانيه.

تابعت مؤخراً حسابه على الانستغرام، لأتفاجأ بأن معظم مشاركاته وهو يصور نفسه يتمرن في «الجيم»، ولو قررت أن آخذ هذا الأمر بشكل إيجابي -غير حيادي- فسأقول أن من في عمره (سبعة وخمسين سنة) ووضعه الجماهيري يستحق أن يشارك مع الآخرين ذهابه اليومي إلى النادي الرياضي، لعل وعسى أن يكون هذا الأمر دافعًا لي شخصيًا ولغيري من المعجبين للذهاب أيضًا، وهو يري نتيجة العمل، وليس الاستعراض.

يملك عمرو دياب أغلبية أعضاء فريق العمل نفسها منذ أكثر من خمسة عشر عامًا، والعائلة نفسها (والزوجة) دون تغيير، ونفس الروح واللياقة والزخم، أيضًا دون تغيير.

وعند تحليلي الشخصي لإنجازاته وأعماله، وجدت أن هناك الكثير من الأمور البسيطة والصعبة كانت قد اجتمعت خلف نجاحه. فهو شديد التركيز بالفعل على عمله، ويعي جديًا أن معجبيه تعودوا كل عام على استقبال أعمالاً جديدة، ولن يحصل أن يقبلوا منه أعمال «نص كُم» مخالفًا بها تاريخه الثقيل، وإن لخصت كل ذلك في كلمة واحدة فستكون «الاستمرارية».

لاحظ أن أعماله تقريبًا لم تنقطع منذ بدأ مشواره الفني، ولا يمكن بأي حاَل من الأحوال أن يستمر على المستوى نفسه، إن انشغل بأمور تُشغل أي إنسان عادي في هذه الحياة (مثل إدمان قنوات التواصل الاجتماعي، وإدمان الكلام أكثر من العمل).

أعتقد شخصيًا أنه قسَّم حياته بالشكل التالي (مع اختلاف الترتيب):

1. الأسرة (أو دائرته الخاصة).
2. الاستديو (وكل ما يتعلق بعمله وإنتاجاته).
3. الأكل الصحي، والرياضة (صحته بشكل عام).

والأمور غير المهمة في حياته:

1. كل شيء آخر غير الأمور المذكورة في النقاط السابقة.

ويسأل سائل: هل جميع أغاني عمرو دياب رائعة؟ بالطبع لا!

لكن غزارة الإنتاج غطت على عيوب الأغاني التي لم تلقَ استحسان الجميع، أو كما يقول الكاتب الشهير «راي برادبوري»: «الغزارة تولد الجودة».

لا يمكن لأي فنان في أي مجال أن يحصل على جائزة مرموقة من العمل الأول -إلا بالطبع في بعض الحالات- ولكن سُنة الكون هي المثابرة من أجل النجاح، وسُنة البشر عدم تقبّل كل عمل يظهر بشكل مباشر يخرج به أي فنان في مجاله، وسُنة الإنجازات الاستثنائية أن يتبعها الكثير والكثير من الفشل.

أجد شخصيًا أن تهاتف «مشاهير قنوات التواصل الاجتماعي» على الظهور بشكل يومي دون توقف، ودون العمل (بتركيز عميق مستمر) على أعمال تستحق الوقت والجهد لتُضيف بشكل إيجابي إلى حياة المتلقي، قد خلقت معضلة في تركيبة الإنجاز، فيرى الواحد فيهم أنه بظهوره المستمر ودون توقف سيكسب المزيد من الانتباه، والمزيد من أخذ المساحات من أشخاص آخرين كانوا يستحقونها.

ومشكلة الإعلام في هذه الأيام، أنه يتحمل ظهورنا جميعًا، وأكثر ما أخشاه شخصيًا من الظهور المستمر (على قنوات التواصل الاجتماعي) دون عمل أو قيمة حقيقية، أمران.. الأول: أن تقديم محتوىً تافه (بغض النظر عن مجال المحتوى) أصبح شديد الانتشار، يأخذ الكثير من التركيز والانتباه منّا خلال اليوم دون أن نشعر بمضي ساعات متفرقة على سناب شات وتويتر وفيسبوك، وعندما تسأل

نفسك في النهاية: ماذا تعلمت؟ أو ماذا استفدت؟ سأجيبك وأقول، إن قضاءك وقتًا أطول في قراءة كتاب ما كان أفضل لك بكل تأكيد! والأمر الثاني: هو أن المحتوى الجيد قد لاَ يأخذ بسرعة تلك المساحة نفسها من الزخم، ما يتطلب جهداً مضاعفًا لصاحبه للعمل عليه وإخراجه، بغرض سرقة مساحة أكبر من الأعمال غير الجيدة. ولكن عزائي الوحيد، أن الأمر الأخير هو الذي يشكل الفرق الحقيقي في حياة المتلقين، وهو الذي يبقى فترة أطول.

أجد أن الدروس المهمة التي خرجت بها من اطلاعي البسيط على حياة عمرو دياب تمثلت في الآتي:

1. التركيز على العمل، بل والتكرم على الجمهور الكريم بعدم إشغالهم بأمور لا طائل منها!

2. الاستمرارية في العمل.. كل يوم.. وكل عام.. ودون توقف.

3. تقبّل الفشل المستمر لبعض أعماله للخروج بعمل حقيقي يغطي عليه.

4. خلق دوائر صغيرة من الأولويات، والاستغناء عن الأمور الأقل أهمية.

- في 1982 انتقل للقاهرة والتحق بالمعهد العالي للموسيقى العربية.
- في 1983 سجل عمرو أول أغنية وهي الزمان (كلمات: هاني زكي، موسيقى: هاني شنودة)، وسجل ألبومه الأول يا طريق في نفس العام.
- في 1984 سجل عمرو ألبومه الثاني غني من قلبك.
- في 1986 تخرج من المعهد وكان ألبوم هلا هلا ، وفي نفس العام قام عمرو بأول ظهور سينمائي له مع إلهام شاهين، ويوسف شعبان في فيلم السجينتان.
- في 1987 صدر ألبوم خالصين الذي سبقه ألبوم غير رسمي أسف لا يوجد حل آخر في نفس العام.
- في 1988 كان ألبوم ميال، الذي كان فيه بداية تعاونه مع الفنان حميد الشاعري في التوزيع الموسيقي.
- في 1989 صدر ألبوم شوقنا ، وفي نفس العام ظهر عمرو دياب في فيلم العفاريت مع مديحة كامل.
- في 1990 اختير عمرو ليمثل مصر في بطولة الأمم الأفريقية الخامسة حيث غنى باللغة الإنجليزية والفرنسية. وكانت حفله التلفزيونية انفزت بالقمر الصناعي في الوطن العربي وظهرت على السي إن إن ثم طرح بعدها ألبوم متخافيش وشوهد الكليب في أمريكا الشمالية واشنطن. هذا الحفل عرض في التلفاز في العالم العربي وفي إذاعة CNN. وفي نفس العام صدر ألبوم متخافيش وقد صور الأغنية في منزل عمرو بالقاهرة وقد ظهرت زوجته السابقة الممثلة شيرين رضا فيه.
- في 1991 أصدر البوم حبيبي وقد تم استخدام الساكسفون لأول مرة في عمله وأصدرته شركة صوت الدلتا.
- في 1992 أصدر ألبوم أيامنا، الذي وزعه حميد الشاعري، وقد احتوى الألبوم على أغنيته الشهيرة الماضي، وفي نفس العام قام بأداء فيلم آيس كريم في جليم الذي قام ببطولته إلى جانب عدد من النجوم منهم: سيمون وعزت أبو عوف وحسام حسني وأشرف عبد الباقي و ألبوماً يتضمن أغاني الفيلم في نفس العام.
- 1993 صدر ألبوم ياعمرنا ليثبت شعبيته مع الجماهير وخصوصاً أغنية كان عندك حق. وفي نفس العام افتتح مهرجان مصر السينمائي بفيلم عمرو ضحك ولعب الذي قام ببطولته إلى جانب الممثل العالمي عمر الشريف والممثلة يسرا. و من إخراج مدير التصوير طارق
- وفي 1994 كان ألبوم ويلوموني الذي يظهر فيه لأول مره اندماج عمرو مع الجيتار الإسباني. وصدر في نفس العام ألبوم ذكرياتالذي يحتوى على أغاني فيلم ضحك ولعب وجد وحب.
- في 1995 صدر ألبوم راجعين وكان من إنتاج صوت دلتا.
- في 1996 كان بداية تعامل عمرو مع عالم الفن حيث صدر ألبوم نور العين، الذي حطم الأرقام القياسية في المبيعات في العالم العربي، وحصل بذلك على جائزة الميوزك أوورد لذلك العام (التي تمنح لأعلى مبيعات محققة في المنطقة كل عام)، كما انتشرت أغنية نور ال
- في 1997 قام عمرو بإصدار ألبوم يتضمن ريمكسات لأغنية نور العين باللغة الإنجليزية. كان الأكثر شعبية في ساحات الرقص في أوروبا وربح دياب ثلاث جوائز وهم (أفضل فيديو كليب – أفضل أغنية – فنان السنة) في المهرجان العربي الثاني.
- في 1998 أصدر ألبوم عودوني وقد نجح الألبوم والكليب بشكل عظيم وأخذ عمرو دياب جائزة جوائز ملكو العالمية، جائزة فنان العالم الأكثر رواجاً من الشرق الأوسط. وقد صور الفيديو كليب على ضفاف نهر النيل.
- في 1999 غنى أنا مهما كبرت صغير تقديراً للفنانين العظام مثل عبد الحليم وأم كلثوم. ثم يطرح بعدها ألبوم قمرين في 28 يوليو يغني فيه دويتو مع النجم الجزائري الشاب خالد، في أغنية قلبي. ومع المطربة اليونانية أنجيلا. ثم ذهب دياب ليتجول بأمريكا هو وعائلته ل
- في 2000 تم إصدار ألبوم تملي معاك، الذي حقق نجاح كبير في مصر والدول العربية. الذي صور فيه أغنيتين هما تملي معاك صورها في دولة التشيك، وصور أيضاً أغنية العالم الله وقد تم بعد ذلك غناء تلك الأغنيتين من عدد من المغنيين في العالم وبعدة لغات.
- في 2001 قام بتصوير كليب القدس دي أرضنا ومن ثم يأخذ أفضل فيديو كليب في مهرجان الفيديو كليب العربي بالإسكندرية وكان هذا من إخراج المخرج شريف صبري. ثم يطلق ألبوم أكثر واحد بيحبك وكليب ولا على باله الذي حقق نجاحاً وصوره في لندن وقد امتز الراب ساند مان.
- وفي 2002 أدى عمرو دياب العديد من الحفلات في مصر ولبنان والكويت. وفي 6 مارس، يربح عمرو جائزة الميوزك اوورد (عن الفنان العربي الأكثر رواجا)، وكانت هذه الجائزة من أهم الجوائز التي حاز عليها عمرو وهي جائزة ثبتته عالمياً.
- في 2003 يأتي عمرو بألبومه علم قلبي عام 2003 ثم يذهب في جولة لدول الخليج ويتضمن مهرجان دبي للتسوق، عمان، ثم لشرم الشيخ ثم الأردن ومارينا في مصر ودمشق ثم تحدث الخلافات بين عمرو دياب ومحسن جابر ويحدث خلل في العلاقة لأسباب إنتاجية.
- في 2004 يمضي العقد مع روتانا ويترك عالم الفن ثم يظهر في حفلات ليالي دبي وهلا فبراير فيصدر ألبوم ليلي نهاري، وصور أغنية الألبوم بالتعاون مع المخرج Casey Cameron طرابلس (لبنان) ثم الحفلات الموسيقية الصيفية في قرطاج وفي سوريا، وقد حـ وأستراليا.
- وفي نهاية 2005، أصدر عمرو دياب ألبوم كمل كلامك، وقد صور أغنية ومالو في مدينة لندن من إخراج لوي حيدر.
- في 2007 كان ألبوم عمرو الليلادي الذي حقق مبيعات ضخمة من أول أيام إصداره حيث بيعت مليوني نسخة في أقل من أسبوعين، وصور أغنية تقول أيه في كاليفورنيا في الولايات المتحدة وكانت من إخراج مروان حامد وقد ظهرت معه الممثلة atalie Martinez هذا الألبوم جائزة الموسيقى العالمية عن العالم العربي للمرة الثالثة فيكون بذلك المطرب العربي الوحيد الذي حصل على هذه الجائزة ثلاث مرات.
- في عام 2009 طرح ألبوم وياه الذي قدرت مبيعاته بأكثر من 3 ملايين نسخة. حصل عمرو دياب على جائزة أفريقيا ميوزك اورد.
- في عام 2010، كان مبني ألبوم أصلها بتفرق، وقد شمل الألبوم 3 أغاني فقط. حصل عمرو دياب على جائزتي أفريقيا ميوزك اورد.
- في عام 2011 طرح البوم بناديك تعالى ويبدو أنه حقق نجاحاً كبيراً منذ صدوره حتى الآن. حققت أغنية بناديك تعالى المركز الثاني على موقع يوتيوب كأعلى نسبة مشاهدة. حصل الألبوم على مبيعات عالية عالمياً على موقع أي تيونز وقام بتصوير كليب بناديك تعالى و
- في عام 2012 أطلق عمرو دياب أكاديمية لإكتشاف المواهب على اليوتيوب. وفي شهر نوفمبر أصدر أغنيتين منفردتين "ورضيت" و "عايش معاك".
- عام 2013 طرح ألبوم الليلة وحقق أصداء قبول هائلةً لدى جماهيره.
- في عام 2014 طرح ألبوم "شفت الأيام" في الأسواق للحجز المسبق فقط ورغم ذلك فقد تصدر الألبوم أعلى مبيعات في الشرق الأوسط مثل مصر والسعودية والإمارات وقطر ولبنان.
- في عام 2016 طرح عمرو دياب البوم احلي و احلي.
- في عام 2016 طرح البوم من أسماء الله الحسنى
- في نفس العام (2016) اطلق البوم احلي و احلي النسخة الصيفية والذي يحتوي على ريمكسات اغاني البوم احلي و احلي.
- في شهر فبراير عام 2017 قام بإصدار كليب اغنية معاك قلبي ضمن البومه احلي و احلي والذي قام بتصويره في قلعة محمد علي بالعاصمة المصرية القاهرة وحقق نسبة مشاهدات كبيرة منذ بداية إصداره.

صورة منسوخة (من ويكيبيديا) لمشوار عمرو دياب الفني خلال أكثر من ثلاثين سنة ماضية

ريتشارد فينمان:

في مقابلة أجراها عالم الفيزياء والحاصل على جائزة نوبل «ريتشارد فينمان» أخبر المعلق عن نظامه الذي ساهم بإنجاز أعمال فيزيائية استثنائية خلال القرن الماضي، وقد قال: «لكي تستطيع إنجاز أعمال فيزيائية عظيمة، تحتاج إلى وقت طويل وصلب بشكل مُطلق . . . العمل في الفيزياء يتطلب الكثير من التركيز . . . إذا كان لديك وظيفة أو مهام إدارية أو شيء من هذا القبيل، سوف لن تملك الوقت الكافي للإنجاز. لذلك لقد اخترعت سُمعة لنفسي: أنا إنسان غير مسؤول. بل أنا غير مسؤول بشكل فعّال! أصبحت أقول للجميع أنا إنسان لا أفعل أي شيء. وإذا حصل وطلب مني أي شخص أن أكون في لجنة ما فإنني سأباشر بإجابتي: «لا»، وأخبرهم بعدها: أنا غير مسؤول!».

كان فينمان مصممًا في تجنب الواجبات الإدارية لأنه كان يعلم أنها لن تقلل إلا قدرته على فعل الشيء الأكثر أهمية في حياته المهنية وهو: «القيام بأعمال فيزيائية جيدة حقيقية»، كما يقول كال نيوبورت: «يمكننا أن ندّعي أن فينمان سيكون مستجيبًا سيئًا للإيميلات، بل ويمكننا أن ندّعي أنه كان سيحاول الإنتقال من جامعته إلى جامعة أخرى إن ألزمته إدارة الجامعة بالكثير من المهام الإدارية، أو أجبرته على «التغريد» باستمرار. الوضوح التام لما كان يريده من عمله، قاده للوضوح التام للأمور التي لا يريدها أيضًا»[57].

نيل ستيفنسون:

إن قمت بزيارة الموقع الإلكتروني للروائي المعروف وصاحب الكُتب الأكثر مبيعًا «نيل ستيفينسون»[1]، سوف لن تجد في أي خانة من خانات الموقع عنوانًا بريدي له. وقد يفهم الزائر لموقعه مهمة الكاتب من خلال مقالة (أيضًا منشورة على نفس الموقع) يتحدث فيها عن عدم حرصه على إظهار عنوانه الإلكتروني، تحت عنوان «لماذا أن لستُ مستجيبًا جيد»[2]، ترجمت أهم الأجزاء فيها وقد كتب:

«الكُتاب الذين لا يسمحوا لأنفسهم بأن يكونوا متاحين طيلة الوقت للآخرين عادة ما يُطلق عليهم باستمرار «غير مهتمين». في حين أنني لا أعتبر نفسي إنسانًا «غير مهتم»، ولذلك فقد وجدت أنه من المهم أن أضع بعض الحدود على تواصلي مع القُراء الأفراد. هذه الحدود تتحول مع الوقت غالبًا لإلهاءات ترسل على شكل بريد إلكتروني، أو عندما أقبل باستمرار الانضمام كمتحدث رسمي في المحافل. وهذه المقالة تشرح بشكل كافي، لماذا اتخذت نهج عدم السماح لنفسي بالاستجابة للآخرين بشكل مستمر.

عندما أقرأ رواية تعجبني جدًا، أشعر بشكل جدي بتواصلي المباشر مع كاتبها، وأشعر أننا على نفس الوتيرة العقلية والاندماج تجاه بعضنا البعض. وقد يقودنا هذا الأمر لفتح نقاشات مثيرة، أو قد نكون أصدقاء، إن سمحت الظروف بالتقائنا. عندما توشك الرواية الجميلة التي أقرأها على الإنتهاء أشعر ببعض الإحباط، ويقودني هذا الشعور

---

١. */https://www.nealstephenson.com*

٢. *https://www.nealstephenson.com/why-i-am-a-bad-correspondent.html*

إلى الحرص على محاولة استمرار علاقتي مع الكاتب، علاقتي المباشرة بالتواصل معه بشكل مباشر من خلال كتاباته الأخرى.

. . . الرواية تمثل سنوات من العمل الشاق والذي يتلخص في بضع مئات من الصفحات، مع كل (أو على الأقل معظم) الأفكار السيئة التي حُذفت وألقيت بعيداً قبلها، إضافةً إلى الإبقاء على الأفكار الجيدة والتي صُقلت وتكررت قدر الإمكان فيها. التفاعل المثالي مع المؤلف لا يوازيه شيَء أفضل كقراءة روايته.

تنتهي غالبًا فرصة الحصول على لقاء المؤلف وجهًا لوجه، بعدم الشعور بالرضى الكامل عنه، بل وربما يُصاب القارئ بخيبة أمل كبيرة من هذا اللقاء.

المؤلفون في العادة يشاركون في الندوات التي تجمع بين شخصيات مثقفة مختلفة، ولذلك يبدو من المنطقي أن يتوقفوا من وقت لآخر عن كتاباتهم الابداعية لبضع ساعات أو أيام، ليحضروا هذه المناسبات مثل الاتفاقيات، حفلات التوقيع، ورش العمل، وما إلى ذلك. حيث ينبغي أن تتبادل الأفكار مع المؤلفين الآخرين ومع أعضاء المجتمع الآخرين بشكل عام. ولذلك، فإن المؤلفين مثلي في كثير من الأحيان يتلقون دعوات باستمرار لمثل هذه المناسبات.

قد تبدو الرسائل أو الإيميلات من القُرّاء، والدعوات كمتحدث رسمي أمام العامة، أشياء مختلفة جداً عمّا نقوم بها. وهي في الواقع نقاط متصلة، وكثيرة الشيوع.

رسالة الإيميل من القارئ والدعوة للتحدث في مؤتمر ما، على حد

سواء طلبات (في معظم الحالات، هي طلبات مهذبة ومنطقية) بالنسبة للمؤلف من أجل التفاعل بشكل مباشرة مع القُرّاء. . . وبالنسبة لبعض المؤلفين هذا الأمر بسيط ومناسب لهم، ولكن في حالتي، فإنه ليس كذلك.

هناك ربما القليل أو «لا شيء» أستطيع تقديمه لقرائي عوضًا عمّا قدمته في كتاباتي المنشورة. ويترتب بناءً على ذلك أن أبذل ما أستطيع من جهود لكتابة المزيد من الكتابات القابلة للنشر، بدلاً من إنفاق بضع دقائق هنا، ويوم هناك، والرد على رسائل الإيميل، أو الذهاب إلى المؤتمرات.

كتابة الروايات أمر صعب. ويتطلب أوقاتًا واسعة وغير متقطعة من الزمن. أربعة ساعات هادئة هي التي يمكنني في العادة وضعها موضع التنفيذ لكي أُنجز. قد أستطيع تقسيم الوقت على فترتين لتكون كل فترة ساعتين خلالَ اليوم ولكنها ليست ذات نفس الوتيرة من الإنتاجية كالأربعة ساعات غير المتقطعة. إذ أنني لو عرفت مسبقًا أن شيئًا ما سيقاطعني خلالها، لن أستطيع التركيز، وإن ظهر شيئًا ما سيقاطعني خلالها، سأتوقف ولا أستطيع أن أفعل أي شيء على الإطلاق.

ومع هذا المثال، أستطيع إنجاز فصلاً محترمًا من الكتاب القادم من خلال عدة أيام متتالية مع فترات زمنية مدتها أربع ساعات، ولكن نفس هذا العدد من الساعات إن انتشر خلال بضعة أسابيع، مع انقطاعات بينهما، يصبح الأمر تقريبًا غير مُجدي.

معادلة الإنتاجية هي ليست خطًا واحد مستقيم ومعروف. وأقصد

بذلك، أن هذا هو السبب الذي يجعلني أقول «لماذا أنا لستُ مستجيبًا جيد»، ولماذا أصبحت نادرًا جدًا ما أقبل دعوات عامة، أو محافل من هذا النوع. فإذا كنت ملتزمًا بتنظيم حياتي بالطريقة التي وجدتها فعّالة معي فأنا بذلك أحصل على الكثير من الوقت الطويل والمستمر دون انقطاعات، وبذلك أستطيع أن أكتب الروايات. ولكن الإلهاءات والانقطاعات المستمرة لهذا الحجم الكبير من الوقت المُركز، ستُقلل إنتاجيتي كروائي بشكل كبير. والسؤال: ما الذي سيحل محل هذا الوقت المُهدر؟ بدلاً من الرواية التي سوف تكون موجودة لفترات طويلة.

وإن كُنت محظوظًا، فسيقرأها الكثير من الناس.

أرسلت مجموعة كبيرة من رسائل البريد الإلكتروني إلى أفراد، وعدد قليل من المحاضرات التي أعطيتها في مناسبات عدة، ولا أقول أن المحصلة منها كانت سيئة، لكن لا يوجد في إحداها ما يَمكن أن أقول عنه أنه كان في غاية الروعة. لذلك بالنسبة لي فقد قررت أن أختار أحد أمرين: يمكنني أنشر كتابات من سيئة إلى متوسطة الجودة إلى عدد قليل من الناس، أو أن أنشر المواد ذات جودة أعلى لمزيد من الناس، ولا أستطيع أن أفعل كلا الأمرين سويةً. فالأول قد يطمس جهد الثاني.

عامل آخر في هذا الاختيار هو أن كتابة الخيال كل يوم تبدو أمرًا جيدًا للحفاظ على صحتي العقلية. فإن مُنعت من كتابة الخيال، قد أُصاب بالاكتئاب وأُصبح مصدر تعاسة لمن حَولي. وطالما لازلت أكتب، مع كوني شخصًا مناَسب للتفاعل مع من حوله إلى حد ما، فقد وجدت أن كل الحوافز تشير في اتجاه تكريس كل الساعات المتاحّة لكتابة الخيال.

أنا لست فخور حقيقةً بأن بعض من رسائلي الإلكترونية قد لا يُرَد عليها نتيجة لذلك. ليس في نيتي أبدًا أن أكون وقحًا أو أعطي انطباعًا بأنني إنسان بارد أو غير مهتم.

وإذا كنت صاحب الكُتب الأكثر مبيعًا، سيكون لدي ما يكفي من المال لاستئجار موظفين للاهتمام برسائلي الإلكترونية. وفي الحقيقة، يتم شراء كتبي من قبل ما يكفي من الناس الذين يعطيني نمط حياة ضمن الطبقة المتوسطة مادَيًا، ولكن ليس لما يكفي لتوظيف موظفين. ولذا فإنني أواجه خيارًا صعبًا بين كوني مستجيبًا سيء وكوني روائي جيد. وفي الحقيقة، أحاول أن أكون روائيًا جيد، وآمل أن يغفر لي الناس لكوني مستجيبًا سيء».

*****

ما تحدث به ستيفنسون في مقالته، قد يكون نوعًا «راديكالي» في نمط حياة اختاره لنفسه ليبتعد به عن وهم الإنجاز في سبيل تحقيق مفهوم العمل الحقيقي، إلا أنه استوعب تمامًا -في حالته- أن الحفاظ على أوقاتًا طويلة وغير متقطعة من العمل العميق هي ما قد يوصله إلى المشوار الذي يريد أن يصرف حياته فيه. لاحظ أنه تطرق لجزء من تحدياته المالية التي لا تجعله يوظف آخرين للاستجابة على رسائل معجبيه، إلا أنه في نفس الوقت استوعب أن تركه للأثر في جملة «الروايات تبقى أوقاتًا طويلة، وإن كُنت محظوظًا سيقرأها الكثير من الناس» شجعته على التركيز المُطول غير القابل للانقطاع، وليبتعد بذلك عمّا يعتقده بعض الآخرين إنجازًا بكثرة الظهور دون قيمة حقيقية لهم وللآخرين.

لا أشجع على مثل هذا الانقطاع المخيف بطبيعة الحال، إلا أنني دومًا ما أحاول من خلال ذكر القصص والأمثلة الجريئة كهذه، أن أضع في الحسبان أقصى القطبينَ في المعادلة، فالحالة المعاكسة لستيفنسون هي: كاتب قليل الإنتاج ودائم الحضور في جميع المحافل الرسمية، وقد يكون المحرك خلف دعوته ليس بالضرورة لأنه إنسان مهم أو مُنجز، بقدر ما هو ضرورة تعبئة خانة فارغة لمنظمي الحفل، وبالتالي لم يجدَوا شخصًا آخر غيره يستجيب لهم.

التوازن في رأيي مطلوب، والأهم قبلها حماية أوقات العمل العميق لفترات طويلة، لكيلا يهزم الكلام العمل كما أشار «ريان هوليدي».

الخاتمة

اشتريت في عام ٢٠٠٥م «جينز وتيشيرت» من إحدى الماركات الفخمة، كلفاني سويّة مبلغ «ألف ومئتين وخمسون ريال». كان هذا المبلغ هو راتب شهر كامل من عملي بدوام جزئي في أحد مطاعم الوجبات السريعة. وقد صُرِف في أقل من نصف ساعة.

قمت بذلك التصرف كي أُثبت لنفسي ولبعض أصدقائي أنني مثلهم. أرتدي ملابس فخمةَ، وأحضر لنفس المناسبات التي يحضروها، وبالطبع محاولة غير مباشرة لطلب التقدير والاحترام والاستحقاق.

كانت مناسبة شراء تلك الملابس هي دعوة أحد الأصدقاء لنا بالذهاب إلى «درة العروس» في عيد الأضحى ذلك العام، وقد استقبلت تزامنًا مع تلك الدعوة، اتصالاً من مديري المباشر ليخبرني أنني يجب أن أباشر العمل في فرعهم في «درة العروس» أيام العيد، مع وعده لي بزيادة محترمة في الراتب. ولكنني مع الأسف رفضت هذا العرض ورفضت المباشرة بالعمل هناك.

استمر في إلحاحه وإخباري بحاجته لي بالمباشرة في ذلك الفرع،

واستمريت في الرفض بحجة أنه «عيد» ولا أود أن أخدم أصدقائي وأنا خلف «كاونتر» الطلبات، بدلاً من أن أكون معهم.

وما حصل، كان كما هو متوقع في ذهن القارئ الكريم، بأنني فُصلت عن العمل لذلك السبب. وقد ضحيت بعملي في أكثر وقت كان فيه زملائي ومديري في حاجة ماسة لي.

توقف دخلي المادي، وتشاديت مع أهلي عندما طلبت منهم مبلغًا من المال لكي أُسيّر أمور حياتي، بعد أن صرفت راتب شهراً كامل في ملابس لن تقدم في حياتي ولن تؤخر (لم أكن قد تجاوزت العشرين من عمري). كانت مشكلتهم في الرفض بدافع المبدأ! فكيف أهدر تعب شهراً كامل من العمل الشاق مقابل شراء ملابس ربما سيعلق الآخرين عليها إيجابيًا، وربما لا. وأسأل نفسي اليوم، هل كان التصرف الأصح هو تركي للعمل في الوقت الذي كانوا فيه في أمس الحاجة لي؟

وأقول: بالتأكيد لا.

أعزي نفسي اليوم عندما أكتب بصراحة عن هذا الخطأ التقني في حياتي، والذي أتمنى من صميم قلبي بأن يطلع عليه القارئ الكريم (حديث التخرج على وجه الخصوص) ليعي أن تركيزه على مستقبله، والعمل على ما قد يعطيه قيمة حقيقية لنفسه قبل الآخرين، هو الذي سيأتي إليه بنتائج إيجابية، وليست الملابس الغالية أو تقديم أي ملهيات على العمل الحقيقي، أو صوراً يحاول أن يثبت للآخرين من خلالها أنه إنسان يستحق التقدير. وإنّ عادت بي الأيام، فإنني سأفضل بأن أستثمر ذلك المبلغ بشراء الكُتب، أو بشراء أسهم في الشركة الأم التي

عملت فيها مثلاً. وبالتأكيد، كنت سأقبل تكليفي بالمباشرة في «درة العروس» خلال أيام العيد.

لازلت حتى كتابة هذه السطور أصارع نفسي بين التركيز على العمل الحقيقي والعمل العميق، مع محاولة الابتعاد عن وهم الإنجاز، مثلي مثل بقية العامة من الناس. كان السبب خلف قرار كتابتي لهذا الكتاب، مع التركيز على صرف العديد من الساعات على بحث عميق من ناحية نفسية وتاريخية عن مفهوم العمل العميق والمكانة الاجتماعية، هو أنني أعاني في الواقع من هذا الأمر.

أردت حقيقةً (بيني وبين نفسي) أن أعرف الأسباب التي تدفعنا لا شعوريًا إلى البحث عن «المكانة الاجتماعية» حتى وإن كانت بعيدة عن الجدارة، وأردت أن أبحث عن المحرك خلف الكثير من المشاركات على قنوات التواصل الاجتماعي التي استوعبت فجأة أنها لا تقدم أي قيمة حقيقية قدر الاستشعار بوهمها الإنجازي أو محاولة تعزيز «الأنا» من خلالها. وقبلها، أردت أن أعرف الحقيقة التي فاجئتني مع بعض الأشخاص، الذين أصابني الإحباط بعدما قابلتهم لأكتشف أن الكثير من الصور المنتشرة لهم قد غطت عيوبًا كبيرة. وسألت نفسي: هل يعتقد الآخرون أنني أغطي عيوبي أيضًا بالكثير من الصور؟ . . وهل ما أقوم به كل يوم يقودني إلى تحقيق ما أريد الوصول إليه، أم ما أقوم به هو محاولة لإخبار الآخرين أنني إنسان رائع فقط؟

تظل فكرة تجنب «وهم الإنجاز» والابتعاد عن «المكانة الاجتماعية المزيفة» سهلة التطبيق من ناحية نظرية، وصعبة واقعيًا. إلا أنني حاولت ولا زلت مستمراً في المحاولة، بتطبيق كل حرف كُتب في هذا الكتاب في

حياتي اليومية. كل ما أخشاه ويرعبني، أن يأتيني أحد الأفاضل ليخبرني في يوم من الأيام أنني كمن ذكرهم الله عز وجل في كتابه «أتأمرون الناس بالبر وتنسون أنفسكم . . . »[1]. إلا أنني أعزي نفسي مرة أخرى، بأن هذَا الكتاب قد كُتب بدايَة لتنبيه نفسي، وبعدها لأشارك الآخرين به.

الجدير بالذكر، أنني عشت ظروفًا مُضحكة أثناء بحثي وإنجازي لمشروع هذا الكَتاب، فقد انقلبت حياتي رأسًا على عقب في بعض تفاصيلها، فقد تأثرت جدًا بنتائج البحث والاقتباسات التي شاركت بها في الصفحات السابقة، للدرجة التي قادتني للتخلص من الكثير من ممتلكاتي، وأصبحت أتوقف عند كل لحظة أستعرض فيها أمرًا ما أمام العامة لأسأل نفسي: هل ما أقوم به «وهم إنجاز» أو أمرًا لتعزيز «الأنا» أو بحثًا «للمكانة الاجتماعية» أو أنه عمل ذو قيمة؟

خشيت أن أُصاب ببعض الهوس من هذه الأفكار، وقررت بعدها أن أتعامل مع الأمور بهدوء وحسب، وكان القرار الآخر هو تقليل ما يمكن تقليله في حياتي ليُحسب ربما الآن بشكل إيجابي.

*****

في ذلك السن الصغير والوعي المنخفض، طبّقت كل ما انتقدته في هذا الكتاب، كالبحث عن المكانة لدى الآخرين، والابتعاد عن العمل الحقيقي، دون التذكير بقصة اللقاء التلفزيوني عام ٢٠٠٩م الذي لم يكن له داعٍ من وجهة نظري الآن. بل أذكر في فترة أخرى، أنني

---

١. سورة البقرة، آية ٤٤.

التقطت إحدى صوري في إحدى اللقاءات التلفزيونية ووضعتها على الفيسبوك وعملت «تاق» على أسماء الكثير من الأصدقاء عليها، شكرتهم على تحقيق حلمي المضحك بالظهور على التلفزيون لأخبر العامة (أنني مهم أو لسان حالي يقول: أنني إنسان مميز) وها أنا أتحدث عن شركتي وأعمالي.

وأستوعب اليوم مشكلتي وقتها أن الظهور لا يجب أن يكون هو الحلم، إنما ترك الأثر، والعمل على مستقبلي ومستقبل بناتي والتأثير بشكل إيجابي على كل من حولي، لأغيرهم وأغير نفسي للأفضل قبلها. فلا أحد منهم ستتغير حياته إن أخبرته أنني التقطت صورة مع مايكل جاكسون[1] أو ظهرت في القناة الفلانية. ولذا، لا أقول أنني سأتوقف تمامًا لكي لا يُحسب علي ذلك، بقدر حرصي على المزيد من الإنتاج الذي يخدم ولا يضُر، أو يشعرني بوهم إنجاز.

أتمنى أن نتوقف قبل مشاركة أي شيء، وقبل شراء أي شيء لنسأل: هل هذا الأمر سيزيد من قيمة إنجازي؟ هل سيضيف لحياة الآخرين؟ أم أنها محاولة لإلهائهم؟ هل أود من خلال هذا الفعل أو هذا الشيء أن أظهر بمكانة اجتماعية معينة؟ أم لكي أشارك الآخرين بأمر ارتأيت أنه مهم؟ وعندما تأتيك الإجابة المناسبة، أكمل ما كنت تود القيام به.

أجد أن هذا الكتاب استكمالاً غير مباشر لكتابي الأول «ثورة الفن:

---

١. أعتبر نفسي أحد كبار المعجبين بالمغني الراحل مايكل جاكسون، وقد قرأت الكتاب الرائع الذي كُتب عنه «*Michael Jackson, Inc*» من قبل الكاتب: «زاك أومالي»، وقد لخصت أحد أهم الدروس القاسية التي تعلمتها من حياته في مقالة كتبتها بعنوان: «لماذا ينقص ذكاء الإنسان كلما ازداد ماله؟: قصة وفاة مايكل جاكسون» على مدونتي، وهي في الرابط التالي:
https://amoshrif.com/2017/03/mj/

كيف يعمل الفنان وكيف يعمل الآخرون» ، وأتمنى بوصولك لهذه السطور من صميم قلبي ، بأن تعطيني فرصة أخرى لتطلع عليه .

وبعد كل ذلك ، أتمنى لك ولك عزيزتي ، كل التوفيق ، والمزيد من العمل العميق ، والمزيد من الابتعادَ عن وهم الإنجاز .

أحمد

اختيارات للقراءة

(*Bibliography*)

لسبب ما، لا يحرص الكثير من الكُتّاب الشباب العرب على ذكر المصادر أو المراجع أو اختياراتهم للقراءة أثناء بحثهم عن مواضيع الكُتب التي يكتبونها، وقد تعلمت أحد الأمور اللطيفة عند قراءتي لأي كتاب يستهويني، وهو بأن أطلع على أحد المراجع التي ذُكرت فيه. وها أنا أدون هنا أهم المراجع التي بحثت فيها لأخرج بمحتوى هذا الكتاب، لعل القارئ الكريم يرغب في الاستزادة في أحد المواضيع.

لا أود أن يتضايق منّي أعزاءي القراء الذين لا يفضلون الاطلاع على الكتب أو المنشورات الأجنبية في قراءاتهم (مع الإحاطة أن معظم مصادري وبحثي كانت من خلال منشورات كُتبت باللغة الإنجليزية). فأنا أحاول جاهداً أن أنقل ما تعلمته وقرأته باللغة الإنجليزية إلى اللغة العربية من خلال كتاباتي ومقالاتي على صفحتي «*amoshrif.com*». وربما يُعدْ هذا الكتاب أحد التطبيقات العملية لذلك.

ودون إطالة، أترك بين يديكم أهم الكُتب التي استخدمتها في بحثي لمحتوى هذا الكتاب:

Status Anxiety (Vintage International), Kindle Edition

by Alain De Botton

Psychology of Crowds, Kindle Edition

by Gustave le Bon

The Crowd: A Study of the Popular Mind, Kindle Edition

by Gustave Le Bon

Barking up the Wrong Tree: The Surprising Science Behind Why Everything You Know About Success Is (Mostly) Wrong

by Eric Barker

Peak: Secrets from the New Science of Expertise Kindle Edition

by Anders Ericsson and Robert Pool

Deep Work: Rules for Focused Success in a Distracted World, Kindle Edition

by Cal Newport

Perennial Seller: The Art of Making and Marketing Work that Lasts, Paperback

by Ryan Holiday

*The Subtle Art of Not Giving a F*ck: A Counterintuitive Approach to Living a Good Life, Kindle Edition*

by Mark Manson

The Road Less Traveled: A New Psychology of Love, Traditional Values and Spiritual Growth Kindle Edition

by M. Scott Peck

الملاحظات والمصادر

1. Patel, N. (2014c). The Psychology of Instant Gratification and How It Will Revolutionize Your Marketing Approach. entrepreneur.com.

2. Heshmat, S. (2017). 10 Reasons We Rush for Immediate Gratification. [online] Psychology Today. Available at: https://www.psychologytoday.com/blog/science-choice/201606/10-reasons-we-rush-immediate-gratification [Accessed 14 Dec. 2017].

3. Peck, M. Scott. The Road Less Traveled: A New Psychology of Love, Traditional Values and Spiritual Growth (pp. 31-32). Touchstone. Kindle Edition.

4. Ibid p. 15.

5. Ibid p. 16, 17.

6. Ibid p. 18.

7. Ibid p. 50

8. Urban, T. (2017). Why Procrastinators Procrastinate - Wait But Why. [online] Wait But Why. Available at: https://waitbutwhy.com/2013/10/why-procrastinators-procrastinate.html [Accessed 14 Dec. 2017].

9. Urban, T. (2017). Inside the mind of a master procrastinator. [online] Ted.com. Available at: https://www.ted.com/talks/

tim_urban_inside_the_mind_of_a_master_procrastinator [Accessed 14 Dec. 2017].

10. Mischel, Walter; Shoda, Yuichi; Rodriguzez, Monica L. (1989). "Delay of gratification in children". Science. 244: 933–938.

11. Miller, Dale T.; Karniol, Rachel (1976). "The role of rewards in externally and self-imposed delay of gratification". Journal of Personality and Social Psychology. 33 (5): 594–600

12. Botton, Alain De. Status Anxiety (Vintage International) (Kindle Locations 142-144). Knopf Doubleday Publishing Group. Kindle Edition.

13. Le Bon G. (1896) P. 54.

14. Gustave Le Bon (1960). "Psychologie des foules", Penguin (Non-Classics)

15. Botton, A. (2017). A kinder, gentler philosophy of success. [online] Ted.com. Available at: https://www.ted.com/talks/alain_de_botton_a_kinder_gentler_philosophy_of_success#t-66392 [Accessed 21 Dec. 2017].

16. Botton, Alain De. Status Anxiety (Vintage International) (Kindle Locations 469-473). Knopf Doubleday Publishing Group. Kindle Edition.

17. Ibid. (Kindle Locations 474-477).

18. Ibid. (Kindle Locations 484-485).

19. Ibid. (Kindle Locations 107-108).

20. Ibid. (Kindle Locations 132-136).

21. Botton, Alain De. Status Anxiety (Vintage International) (Kindle Locations 274-275). Knopf Doubleday Publishing Group. Kindle Edition.

22. Ibid. (Kindle Locations 275-280).

23. Ibid. (Kindle Locations 649-653).

24. Ibid. (Kindle Locations 653-661).

25. Ibid. (Kindle Locations 663-671).

26. Ibid. (Kindle Locations 671-674).

27. Ibid. (Kindle Locations 719-725).

28. Ibid. (Kindle Locations 734-737).

29. Ibid. (Kindle Locations 745-751).

30. Donebyforty.com. (2018). Your Purchases Can't Buy You Class. [online] Available at: http://www.donebyforty.com/2016/10/your-purchases-cant-buy-you-class.html [Accessed 22 Jan. 2018].

31. Ravenscraft, E. (2018). Don't Try to Buy Your Way to Status, Earn It Instead. [online] Lifehacker.com. Available at: https://lifehacker.com/dont-try-to-buy-your-way-to-status-earn-it-instead-1788318756 [Accessed 15 Feb. 2018].

32. Botton, Alain De. Status Anxiety (Vintage International) (Kindle Locations 137-139). Knopf Doubleday Publishing Group. Kindle Edition.

*33. Manson, Mark. The Subtle Art of Not Giving a F*ck: A Counterintuitive Approach to Living a Good Life (pp. 3-4). HarperCollins. Kindle Edition.*

*34. Manson, Mark. The Subtle Art of Not Giving a F*ck: A Counterintuitive Approach to Living a Good Life (p. 80). HarperCollins. Kindle Edition.*

35. *Bon, Gustave le. Psychology of Crowds (Kindle Locations 74-78). Sparkling Books Limited. Kindle Edition.*

36. Ibid. (Kindle Locations 272-282)

37. Ibid. (Kindle Locations 297-300)

38. Newport, C. (2016). Deep Work: Rules for Focused Success in a Distracted World (1 ed.). Grand Central Publishing.

39. Currey, M. (2013). Daily Rituals: How Artists Work (1 ed.). Knopf.

40. Newport, C. (2016). Deep Work: Rules for Focused Success in a Distracted World (1 ed.). Grand Central Publishing, p.2

41. Ibid. p.2.

42. Various. (2015). 100 Events That Changed the World (National Geographic Magazine). Wall Periodicals Online. P. 71

43. Goins, J. (2017). Real Artists Don't Starve: Timeless Strategies for Thriving in the New Creative Age. Thomas Nelson.

44. Ward, M. (2017). Warren Buffett's reading routine could make you smarter, science suggests. [online] CNBC. Available at: https://www.cnbc.com/2016/11/16/warren-buffetts-reading-routine-could-make-you-smarter-suggests-science.html [Accessed 31 Dec. 2017].

45. Newport, C. (2016). Deep Work: Rules for Focused Success in a Distracted World (1 ed.). Grand Central Publishing. P.3

46. Ibid. p.3.

47. Newport, C. (2016). Deep Work: Rules for Focused Success in a Distracted World (1 ed.). Grand Central Publishing. P.4

48. Newport, C. (2018). Woody Allen and the Art of Value Productivity - Study Hacks - Cal Newport. [online] Calnewport.com. Available at: http://calnewport.com/blog/2013/08/04/woody-allen-and-the-art-of-value-productivity/ [Accessed 2 Jan. 2018].

49. Ibid.

50. Ericsson, A., & Pool, R. (2017). Peak: Secrets from the New Science of Expertise (Reprint ed.). Eamon Dolan/Mariner Books.

51. K. Anders Ericsson, Ralf Th. Krampe, and Clemens Tesch-Romer. The Role of Deliberate Practice in the Acquisition of

Expert Performance. Psychological Review 1993, Vol. 100. No. 3, 363-406

52. Barker, E. (2017). Barking Up the Wrong Tree: The Surprising Science Behind Why Everything You Know About Success Is (Mostly) Wrong. HarperOne.

53. Holiday, R. (2017). Perennial Seller: The Art of Making and Marketing Work that Lasts. Portfolio, P.27

54. Newport, C. (2018). Monday Master Class: Don't Use a Daily To-Do List - Study Hacks - Cal Newport. [online] Calnewport.com. Available at: http://calnewport.com/blog/2007/12/03/monday-master-class-dont-plan-your-day-with-a-to-do-list/ [Accessed 17 Jan. 2018].

55. Kimmel Live, J. (2018). Tom Ford Has Many Talents. [online] YouTube. Available at: https://www.youtube.com/watch?v=v95oG52oGW8 [Accessed 17 Jan. 2018].

56. Holiday, R. (2017). Perennial Seller: The Art of Making and Marketing Work that Lasts. Portfolio, P.21

57. Newport, C. (2016). Deep Work: Rules for Focused Success in a Distracted World (1 ed.). Grand Central Publishing. P. 62



«أحمد مشرف كاتب مختلف، ولن أتردد شخصيًا في قراءة كل ما يكتب من الآن فصاعدًا، وذلك بعد تجربتين غنيتين معه.. وثقوا بي حين أقول لكم ذلك! أحمد كاتب مختلف في اختيار موضوعاته، ومختلف في بحثه وتقصيه لمصادر وموارد كتابته، ومختلف في زوايا نظره للموضوعات، ومختلف كذلك في استنتاجاته المُثرية، لذلك، لا عجب أن القارئ سيخرج مع كتبه بمكاسب ثقافية جمة ومتعة بالغة. تعرفت على أحمد مسبقًا من خلال كتابه الرائع (ثورة الفن: كيف يعمل الفنان وكيف يعمل الآخرون)، وهو الكتاب الذي غبطته يومها على كتابته. واليوم ألتقي به مجددًا من خلال هذا الكتاب الجميل: وهم الإنجاز، والذي أغبطه مرة أخرى من أجله. وهم الإنجاز، كتاب ملهم بحق، يتناول موضوعًا مهمًا لم تتطرق له كتب عربية كثيرة، وهو كتاب زادته سلاسة اللغة وبساطتها جمالًا فوق جمال.»

- د . ساجد العبدلي

كاتب وناشر عربي من دولة الكويت

«يتحدث أحمد مشرف عن فجوة واقعية يعيشها مجتمع العصر الحديث، في محاولة أفراده بأن يحدثوا حِراكًا يواكب أحلامهم في تحقيق النجاح والتميز، وذلك بصيغة تهكمية تستفز مشاعر القارئ ولكن يقبلها عقله في نفس الوقت؛ مما يرفع من درجة فضوله لأن يكمل ما بعد كل صفحة ينتهي منها. يضع (الكاتب) نفسه على منصة التحكيم قبل أي شخص آخر، وفي نفس الوقت لا ينجو أي شخص من لسعاته الخفيفة التي تقاضي «العقل الجمعي» في كلٍ منّا. مناقشة الكاتب لتركيبة «العامة» أو ما سماه «بالعقل الجمعي» هو القيمة الحقيقية في كتاب «وهم الإنجاز». لا يمكن أن يُكمِل قراءة هذا الكتاب إلا الذين لديهم الجرأة لأن يتحدوا أنفسهم ويضعوها على منصة التحكيم. قراءة ممتعة..»

- سلافة عادل بترجي

محرك للتغير ، ممارس وكوتش في الذكاء العاطفي



أحمد حسن مشرف - مؤلف سعودي ومدون شبه يومي، له العديد من المقالات (عن الانتاجية والعمل، الفن، وسيكلوجيا الإنسان) في مدونته (amoshrif.com) صدر له «ثورة الفن: كيف يعمل الفنان وكيف يعمل الآخرون» و«مدوان». وهو شريك في بعض المشاريع الصغيرة، يسكن في مدينة جدة.

سعر البيع ٤٠ ريال سعودي


9786030270651



